

الاصطياف... في الخليج

السيطرة اليهودية على الاعلام:
أسماء وأرقام

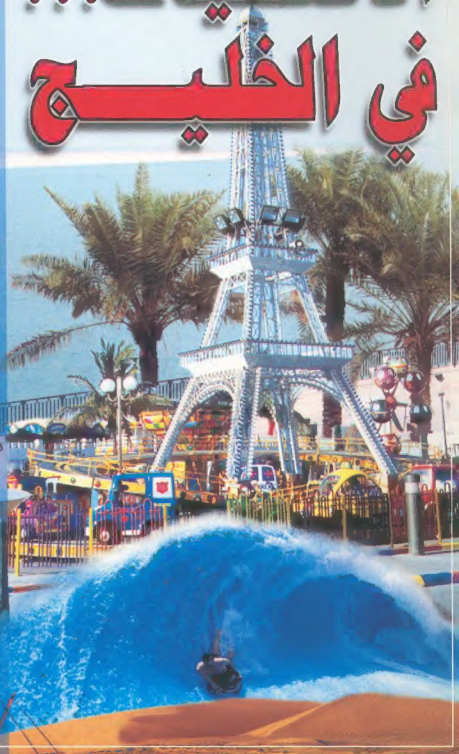
ايصالات الايداع العربية:
أداء متفاوت

المنتدى الاقتصادي العربي الألماني:
من التجارة الى الشراكة

الخصخصة في العالم العربي:
من منظار "دويتش بنك"

نتائج البنوك
في السعودية وتونس

الشرق أوسطية
تعود مع باراك؟



Q

هل بإمكانك تصدر
سباق المنافسة بدون
جهاز كومباك آرمادا
(Compaq Armada)؟



إذا كنت تريد المحافظة على الريادة، فعليك مسيرة التقدم.
إن أجهزة كومباك تقدم لك حلاً فريداً يجمع بين سهولة
الحمل والمتانة والقيمة العالية مقابل ما يدفع فيها من
نقود. إن جهاز كومباك آرمادا يوفر القوة
مدعمة بالسرعة ويسرع يجعله في متناولك.
لمزيد من المعلومات، يمكنك زيارة موقعنا على

الإنترنت www.compaq.com



COMPAQ Better answers.™

*The Intel Inside logo, Pentium III, and Pentium III are trademarks or registered trademarks of Intel Corporation. Compaq and Armada are trademarks of Hewlett-Packard Company. © 1999 Compaq Computer Corporation. All rights reserved.



هذا العدد

إجازة

بات معروفاً، عربياً ودولياً لا سيما أوروبياً، أن شهر آب/ أغسطس هو شهر الإجازات، لانه الشهر الأكثر حرارة حتى في البلدان ذات المناخ المعتدل. وطبيعة هذا الشهر دفعت المصانع في أوروبا إلى الإقبال طوال الشهر وإعطاء إجازات جماعية لموظفيها وعمالها. وإذا كان معظم العاملين يأخذون إجازات خلال هذا الشهر من العمل، وربما من القراءة أيضاً، فإن «الصحافة» لا تعرف الإجازة سواء كانت مفروضة أم مرثية أم سموعة. ولجوء الإجازة هذه استوقفتنا عند ظاهرة الاصطيف في الخليج التي جرى اختصارها أولاً في دبي وانتقلت هذا العام إلى جده (السعودية)، ولا شيء يمنع انتقالها إلى عواصم ومدن خليجية أخرى ... وعدا عن إيجابيات هذه الظاهرة الاقتصادية لجهة تنويع الدخل، وتشغيل الطاقة الإستيعابية، وتحريك الطلب الداخلي لكسر حدة الركود، فإن الاصطيف في الخليج يساهم في تنشيط السياحة البيئية العربية ويخفف من نزيف الإنفاق السياحي في الخارج لا سيما من قبل الخليجيين. ولا شك في أن ذلك يضع مراكز الاصطيف العربية أمام تحد جديد من خلال منافسة مشروعة يعود مردودها على الاقتصادات العربية.

إلى ذلك، كانت «الاقتصاد والأعمال» حاضرة في غير مناسبة وجهد، فتابعت من برلين نشاطات المنتدى الاقتصادي العربي الألماني الثاني، وخرجت منه بقرير تضمن خلاصة المداخلات الأساسية التي جرت من الجانبين. كما تابعت من تولوز وهامبورغ أخبار المستجدات المتعلقة بشركة أيرباس التي نالت حصصاً قياسية في الشرق الأوسط، إضافة إلى نشاطات لوفتهانزا تكتيك التي لها نشاطات ملحوظة في العالم العربي. ولم تغب «الاقتصاد والأعمال» مرة أخرى عن برلين للمشاركة في مؤتمر عقده IBM.

وكان لهذا العدد نصيب من تونس للحديث عن نتائج البنوك في العام 1998، ومن الرياض في تقرير عن نتائج البنوك السعودية في نصف عام، ومن بيروت لتسليط الضوء على المؤتمر السادس لحكام المصارف المركزية الفرنكوفونية.

كل ما نرجوه أن لا تعكر هذه المواد صفو الذين يستمتعون بإجازة سواء في بلدانهم أم في الخارج، وكل موسم وأنتم بخير.

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ايبكو ش.م.ل.

يصدر عنها مجلة

الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

ADDRESS

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194
Tel: 740173/4 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: aiwa@auiwa.com.lb

SAUDI ARABIA:

P.O.Box: 26627 Riyadh 11496
Tel: 4778624 - Fax: 4784946

U.A.E:

P.O.Box: 55034 Dubai
Tel: 2956833 - Fax: 2956918
Email: aiwa@emirates.net.ae

FRANCE:

22 Rue La Boétie 75008 Paris
Tel: (33-1) 42 66 92 71
(33-1) 40 06 00 85
Fax: (33-1) 42 66 92 75

Visit Al-Iktissad Wal-Aamal Web site:
www.aiwa.com.lb

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل. • سوريا 500 ل.س. • الأردن 3 دينار
- العراق 4 دينار • السعودية 25 ريالاً • الكويت 2 دينار
- البحرين 2 دينار • قطر 25 ريالاً • الإمارات 25 درهماً
- عمان 2 ريال • اليمن 500 ريالاً • مصر 8 جنيهات
- السودان 3 جنيهات • ليبيا 5 دينار • تونس 2 دينار
- المغرب 30 درهماً.

- CYPRUS 3EC • AUSTRALIA 10 Aus. \$
- U.K. 30 • CANADA 8CS • FRANCE 30 F.F.
- GERMANY 14 D.M. • GREECE 400 Drachmas
- ITALY 10000 Lit. • SPAIN 1000 Pesetas
- SWITZERLAND 14 F.S. • U.S.A. 7E.

الإشتراك السنوي 100 دولار أمريكي



التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

المحتويات

- 6 من شهر إلى شهر
لـ الغرب في عهد محمد السادس
- 6 أعمال
عملية ميج جديدة للوليد بن طلال
- 10 «ميدل إيست كابيتال غروب»
- 6 الخلاف
إيصالات الإبداع للأسماء العربية، أداء متفاوت
- 23 المسيطرة اليهودية على الإعلام بالأسماء والأرقام
- 26 الإصطيفاء .. في الخليج
- 28 خيارات الخصخصة من منظور دويتش بنك
- 33 خصخصة البنى التحتية في البلدان العربية
- 6 مقال
«الشرق أوسطية» تعود مع باراك
- 36 اقتصاد عربي
«في للمواصلات» 100 ألف راكب يومياً
- 38 عرب وعالم
لـ الصارف المركزية الفرنكوفونية، أي دور؟ أية مهام؟
- 40 للتندى الاقتصادي العربي .. الألمان الثاني، من التجارة إلى الشراكة
- 44 الخليج، القطاع التجاري وتأثيرات العولة
- 48 سياحة
شيراتون الكويت، عالم متميز
- 50 انتركونتيننتال، 6 فنادق جديدة
- 52 سيارات
لاند روفر ديسكفري الجديدة، ثورة لا تراها العين
- 56 نقل جوي
إيرباص، سيطرة على سوق الشرق الأوسط
- 60 لوفتهانزا تكنيك، الأولى في صيانة الطائرات
- 62 «طيران الإمارات» 4,2 ملايين راكب
- 63 «مبنى المسافرين» .. خدمة مميزة لطار أبو ظبي
- 64 «بريتش إيروي» .. خدمات مبتكرة رغم تراجع الأرباح
- 66 المصرفية
- (82 - 69) كمبيوتر واتصالات
- (92 - 83)



6

40



60



86

بنك لبنان والمهجر ش.م.ج. يعزز مركزه كأكبر مصرف في لبنان

أهم مميزات أعمال النصف الأول من العام ١٩٩٩

* ارتفاع الأرباح الصافية بحوالي ٢٠٪

بلغت الأرباح الصافية ٣٤,٢٥ مليون دولار أمريكي خلال النصف الأول من العام ١٩٩٩ مقارنة مع ٢٨,٦٤ مليون دولار أمريكي خلال النصف الأول من العام ١٩٩٨ أي بزيادة ١٩,٥٧٪.

* ارتفاع مردود السهم الى حوالي ١٥٪

ارتفعت عائدات السهم السنوية من ٣,١٠ دولار أمريكي للسهم الواحد خلال النصف الأول من العام ١٩٩٨ الى ٣,٧٠ دولار أمريكي خلال الستة أشهر الأولى من العام ١٩٩٩. وبلغ مردود السهم حوالي ١٥٪ على أساس السعر الحالي لشهادة الإيداع GDR.

* المردود السنوي لمتوسط أموال المساهمين الخاصة: ٢٨٪

حافظ المصرف في نهاية النصف الأول من العام ١٩٩٩ على مردود سنوي مرتفع لمتوسط أموال المساهمين الخاصة بلغ حوالي ٢٨٪.

* سيولة مرتفعة وطاققة عالية على زيادة الأرباح

بلغت في نهاية الفصل الأول من العام ١٩٩٩ نسبة التسليفات الى الودائع بجميع العملات ٢٤,٥٥٪ وبلغت النسبة نفسها للعملات الأجنبية ٣٤,٢٨٪. تعكس هذه النسب سيولة المصرف العالية وطاقته على زيادة تسليفاته بشكل هام جدا وبالتالي أرباحه.

* استمرار نمو ودائع الزبائن

استمر ارتفاع ودائع الزبائن لتصل الى ٣,٩٤ مليار دولار أمريكي في نهاية حزيران ١٩٩٩ مقارنة مع ٣,٥٤ مليار دولار أمريكي في نهاية حزيران ١٩٩٨ أي بزيادة ١١,٣٢٪.

* تعزيز بنك لبنان والمهجر لمركزه كأكبر مصرف في لبنان

بعد أن استكملت المصارف نشر ميزانياتها للعام ١٩٩٨ خلال الفصل الأول من العام ١٩٩٩، اتضح ما يلي :

١- عزز بنك لبنان والمهجر مركزه كأكبر مصرف في لبنان. ويحافظ بنك لبنان والمهجر على هذه المرتبة منذ عام ١٩٨١.

٢- يتمتع بنك لبنان والمهجر بأكبر حجم سيولة صافية في القطاع المصرفي اللبناني.

٣- يتميز بنك لبنان والمهجر بأعلى معدل ملاحة بين المصارف الكبيرة العاملة في لبنان التي تتعدى ودائع الزبائن لدى كل منها ٥٠٠ دولار أمريكي (١٧ مصرفاً). يعتبر معدل الملاحة المؤشر الدولي الأساسي لقوة ومثانة المصرف ولقد بلغ هذا المعدل لدى بنك لبنان والمهجر ٢٥,٦٣٪ في نهاية عام ١٩٩٨ أي أكثر من ثلاثة أضعاف المعدل للقطاع دولياً ومحلياً.

* أعلى تصنيف محلي لقوة ومثانة المصرف الذاتية

ملحت مؤسسة التصنيف Capital Intelligence المختصة بتقييم المصارف في الشرق الأوسط، تصنيف A⁻ لبنك لبنان والمهجر من حيث قوة ومثانة المصرف الذاتية (Domestic Strength).

ولقد انفرد في لبنان بنك لبنان والمهجر بهذا التصنيف الذي هو الأعلى للمنوح من قبل Capital Intelligence لمصرف لبناني.



راحة البال

المغرب في عهد محمد السادس



وَرَعَ الشعب المغربي الملك «الأب» الحسن الثاني الذي كان يحرص على أن يملك كسالف الملوك وأن يحكم كاعتى الحكام. والحكم لديه لم يكن مسؤولية خدمة عامة بقدر ما كان تكليفاً لولياً لرعاية الأمة ولذلك استعاد معه وبه لقب أمير المؤمنين وانتظر من الشعب الطاعة مع كل ما يؤكد مراسيمها حتى نلّم اليد للوليكية.

وتمتلك الملك الحسن الثاني من أن يري المغرب بكفاءة وانضباط لمدة أربعة عقود تقريباً بحيث أدخل إلى الحياة السياسية المغربية تقاليد مستقرة انخرجت فيها الموالاة والمعارضة في أن معاً، وشاعت ثقافة سياسية مغربية تنطلق على أكثر من جيل مغربي.

والواقع أن الشعب المغربي ورَعَ الأب الحسن الثاني بمعاظفة الولاء والمعرفان واستقبل «الأب» محمد السادس بمعاظفة الترقب والرجاء. والشعب المغربي ليس غافلاً عن الإستحقاقات التي يواجهها الملك الجديد وينتظر لها حلاً مناسباً على غير صعيد. ولعل هذه الإستحقاقات تتناول شؤوناً محلية وإقليمية ودولية:

— فعلى الصعيد المحلي يواجه المغرب إستحقاقين رئيسيين: تفعيل الإقتصاد المغربي بحيث يصبح أكثر جاذبية واستيعاباً لليد العاملة المغربية ولا سيما الجامعية منها. وعندما تصل البطالة في المغرب إلى درجة جاوزت المعدلين في المئة تكون ثمة حاجة ملحة بل مصيرية إلى مراجعة إستراتيجيات الإقتصاد المغربي (وكانت المغرب من أوائل الدول العربية التي بدأت بمعاملات التخصص) والعمل على بعثه وإعادة تفعيله.

أما المسألة الثانية التي تشغل بال السياسة المغربية فهي مسألة الصحراء المغربية. وقد بذل الملك الحسن الثاني الكثير من الجهود لنزع الإستفتاء فيها وتعميل المساعي الهادفة إلى تقرير مصيرها. واليوم، بعد أن قطعت الأمم المتحدة شوطاً بعيداً في هذه المسألة فإن الملك الجديد مدعو إلى

الساسد في المغرب، وما ينتظر منهما من تصويب للعلاقات وثوق للشأن العربي العام. ويبدو أن العرب جميعاً يأملون خيراً في المنح الجديد للملكين معاً اللذين يملكان من مؤهلات شبابية فذة ما يدفعهما إلى قيادة جيل عربي جديد لا يتخلى عن الواقعية ولا عن القضية في أن معاً.

وعلى الصعيد الدولي: كان المغرب الأسبق إلى تحسّس المشاريع الدولية ومتطلباتها سواء منها الحوار المتوسطي أو الشرق الأوسطي أو حتى العربي - الأمريكي. فالغرب إرتبط بشراكة متوسطية أوروبية منذ منتصف التسعينات وهو يهتد جداً مميّزاً لتفعيلها. وهذا أمر جيو إقتصادي منطقي. وهو استضاف منذ العام 1994 المؤتمر الدولي الأول - في الدار البيضاء - لتجسيد المشروع الشرق أوسطي الجديد.

ولكن هذه الشرق أوسطية لم تقلل أبواب المغرب في وجه التعاون (ولعله الإختراق) الأمريكي المغربي. وبذلك فإن الملك محمد السادس يستسلم بلباً ذا سياسة إقتصادية متلحقة للصفة الأوروبية (مع ما يلازم ذلك من إشكالات إقتصادية لا تزال قيد الدرس) ومنفتحة أيضاً على جهات أخرى من العالم. ولئن لوقت حان في المغرب إعادة التكوين والتصويب سواء في الوضع الإقتصادي الداخلي أو في التخصص وأثاره أو في العلاقات ذاتها ولا سيما بقدر الإفادة منها على المستوى المغربي - المغربي أو العربي العام.

على أن ما ما ذكره الأمين العام للامم المتحدة في وصفه الملك الراحل بقي ذا مغزى كبير بالنسبة للملك الجديد. «كان الملك الراحل بمثابة جسر للمسلم بين الدول والثقافات المختلفة فجعل بذلك من المغرب نفسه جسراً للعالم والتعاون بين أوروبا وأمريكا وبين الشمال والجنوب وبين الشرق والغرب».

وإذا كانت المؤهلات الجيو بوليتيكية للمغرب ذاته قد ساعدته على أن يلعب مثل هذا الدور، فإن الرسالة التي أصح الأمين العام للامم المتحدة أن يوجهها إلى المغرب تبقى في عهدة ملكه الجديد وتمطعاته المستقبلية. ■

(...)

معالجتها بحقيقة جديدة وإساليب جديدة. — على الصعيد الإقليمي: كان للملك الحسن الثاني «صمات عظيمة على العمل العربي المشترك وكل ما يهم الدول العربية والإسلامية» كما ذكر الأمين العام لجامعة الدول العربية. وكذلك أشاد جميع القادة العرب برصيده المميز في سياق الهم العربي المشترك.

والواقع أن السياسة المغربية الإقليمية — سواء على الصعيد المغربي أو على الصعيد العربي العام — إتسمت بالمعالم الواقعية إلى درجة التساؤل أحياناً عن المصلحة العربية العليا من خلال هذه المعالم وأطرها الخابرة. والملك الجديد يحمل الآن عبء هذه المرحلة:

مغاربياً حيث يُنتظر أن يصار إلى تفعيل جيو إقتصادي لهذه المنطقة بما يشبه العلاقات الوثيقة بين دول مجلس التعاون الخليجي.

وعربياً حيث يُنتظر أن يكون الملك الجديد أكثر ميلاً للمصير العربي الراهن في مواجهة التحديات الإقليمية الأخرى.

وإسرائيلياً حيث كان الملك الحسن الثاني - كما أعلنت الصحف الإسرائيلية - صديقاً كبيراً لإسرائيل سواء في علاقات السياسة المغربية مع الموساد، أو في العلاقات المغربية - الإسرائيلية العفنة.

ولعل للوقت، هذا، متشابهاً بين الملكين الجديدين عبد الله الثاني في الأردن ومحمد

قلب دبي الجديد



مركز ورزیدنس البستان



ملتقى العائلات ورجال الأعمال
٦٤٠ جناحاً بفخامة الخمس نجوم



جنا المتسوقين
مركز تسوق يضم أكثر من ١٠٠
متجر لتلبية جميع احتياجاتكم



فانتسي كنكدم
أكبر صالة ألعاب داخلية للأطفال



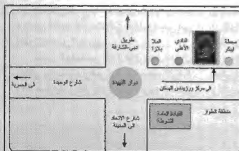
كل هذا تحت سقف واحد



مركز ورزیدنس البستان
AL BUSTAN CENTRE RESIDENCE



مبنى ٢٠١٧، دبي، إمارات حقل: ١٣٠٠٠ (١٧١٤) فاكس: ١٣٠٠٠ (١٧١٤) website: www.al-bustan.com (١٧١٤) e-mail: albustan@emirates.net.ae



- ٢٩٦ جناح ستوديو ● ١٣٦ جناح تفلزيدي ● ٢٠٨ جناح المسترأ
- غرف كاملة التجهيز ■ مركز لرجال الأعمال ■ نادي
- رياضي للنساء والرجال ■ ملعب تنس ■ مركز تسوق
- موقف يستوعب أكثر من ١٠٠٠ سيارة ■ صالة
- العاب داخلية ■ ١٠ بقلق من مطار دبي



الأمير الوليد بن طلال

عملية دمج جديدة للوليد بن طلال

أعلن الأمير الوليد بن طلال رئيس مجلس إدارة شركة المملكة القابضة، وعيد العزيز الحبثاني رئيس مجلس إدارة شركة المجموعة الوطنية للإتصالات والحاسب الآلي عن القيام بتحاليل يدمج مجموعة من شركاتهما واستثمارتهما في مجال الإتصالات والتقنية بغرض تكوين شركة للإتصالات والتقنية تكون الأكبر من نوعها في الشرق الأوسط تحت إسم شركة سلكي لاسلكي للإتصالات.

وبموجب هذه الصفقة سيتم دمج مجموعة من حصص شركة المملكة القابضة في شركات الإتصالات والتقنية (سلكي لاسلكي الأصلية، والشركة الوطنية للإلكترونيات المحدودة، وأربيبا - أون لاين) مع شركة المجموعة الوطنية للإتصالات والحاسب الآلي. كما ستلعب شركة المملكة القابضة دوراً كبيراً في التفاوض مع بعض شركات الإتصالات والتقنية العالية للحصول على حقوق التسويق والوزيع مثل شركة تلديسك Teledesic.

وجاء قرار الدمج بعد إجراء دراسات مستفيضة قام بها بنك الرياض ومكتب آرثر أندرسن وشركاه، أثبتت أن الدمج سيكون نواة تكامل إقتصادي في مجال الإتصالات على الصعيدين المحلي والعالمي، وهو ما توفره قنوات الإتصال التي يتمتع بها الأمير الوليد بن طلال، كما تم تكليف

مكتب المحامي منتصر الجعقوب، وهو مكتب متخصص في الإدماج، للقيام بكافة الإجراءات القانونية اللازمة لدى الجهات الرسمية وصياغة كافة العقود.

وتملك شركة المملكة القابضة حصصاً استثمارية في شركة تلديسك Teledesic التي ستقوم بإطلاق أعمال صناعية إلى مدارات منخفضة حول الكرة الأرضية لاستقبال وبت المعلومات بسرعة فائقة ولبناء أول شبكة في العالم توفر خدمة الإتصال من بعد بواسطة تقنية تعطي السرعة نفسها وفعالية إستخدام الألياف الزجاجية.

وتملك شركة المملكة القابضة 50 في المئة من شركة أربيبا أون لاين (Arabia.On.Line) التي تبني وتدير عدداً من الخدمات الإعلامية، وخدمات التجمعات والتجارة الإلكترونية المباشرة على الإنترنت، كما تملك كامل حصص شركتي سلكي لاسلكي وشركة الإلكترونيات الوطنية NECL. وتختص هاتان الشركتان بخدمات الإتصالات والأجهزة والأنظمة الإلكترونية. وتعتبر خطوة الدمج مع شركة المجموعة الوطنية إمتداداً لنشاطات كلا الشركتين بغرض توسعة هذه النشاطات والاستفادة من خبرة الشركة في هذا المجال. أما شركة المجموعة الوطنية للإتصالات والحاسب الآلي، فإنها تعتبر إحدى

الشركات الرائدة في تنفيذ وتشغيل مشاريع الإتصالات وتسويق منتجات وخدمات الإتصالات في المملكة العربية السعودية والدول العربية، حيث نفذت الشركة ما يزيد قيمته على مليار ريال سعودي من المشاريع الضخمة في هذا القطاع. وقد حافظت شركة المجموعة الوطنية خلال السنوات العشر الماضية على معدل نمو سنوي يزيد على 50 في المئة.

كما نجحت شركة المجموعة الوطنية في تحقيق حصة الأسد في سوق منتجات الإتصالات من أجهزة النداء الآلي (البيجر) والهواتف النقالة (الجوال) والساتراالات، وتمثل الشركة محلياً عدداً من الشركات العالمية مثل NEC وشركة ماروبيتس اليابانيتين، وشركات الكاتيل Alcatel الفرنسية في مجال الساتراالات، وشركة سامسونغ Samsung الكورية في مجال الهواتف النقالة، وشركة بلاك بوكس Black Box الأميركية، والعديد من الشركات الأخرى.

وقد أوكلت المؤسسة العامة للإتصالات السورية مشروع تشغيل نظام هاتف البطاقة الذكية في سورية إلى شركة المجموعة الوطنية للإتصالات والحاسب الآلي، والتي حققت فيه الشركة نجاحاً باهرًا، ما عزز الثقة لدى المؤسسة العامة للإتصالات السورية لمنح الشركة حق زيادة عدد الأجهزة بنسبة 300 في المئة. وتستعد شركة المجموعة الوطنية الآن لتشغيل نظام النداء الآلي (إرمس) في المملكة الأردنية الهاشمية حيث حصلت الشركة على ترخيص بتشغيل هذه الخدمة لمدة 15 عاماً، بالإضافة إلى أنشطة ومشروعات أخرى ستقوم بها الشركة في بعض الدول العربية وسيعمل عليها لاحقاً. وتحتضن شركة المجموعة الوطنية للإتصالات والحاسب الآلي أيضاً بتقديم أفضل خدمة للإنترنت في المملكة العربية السعودية تحت إسم برايم نت Prime Net.

خامس تقدير عالي

الأوضاع الاقتصادية تمت استثماراته بمعدل 65 إلى 70 في المئة. وخلال وجوده في كوريا زار الوليد بن طلال رئيس مجلس إدارة شركة دايوو ورئيس مجلس إدارة شركة هيونداي، علماً أن الوليد يبلغ 17 في المئة من الأولى و 7 في المئة من الثانية.

وهذا الوسام الكوري هو خامس تقدير عالي له بعد أوسمة من مدينة كان وليفان والأردن وإيطاليا.

قُدّ الرئيس الكوري كيم داي - جونغ Kim Dae Jung الأمير الوليد بن طلال رئيس مجلس إدارة شركة المملكة القابضة وسام هيونغ - إن Heung-In من درجة الاستحقاق للخدمة الدبلوماسية وتمت مراسم تقليد الوسام في حفل رسمي في المقر الرئاسي الكوري.

وكان الوليد بن طلال أول رجل أعمال عالمي يستلم في كوريا بعد الأزمة الاقتصادية، ومنذ ذلك الوقت، ومع تحسن



جون ساندويك



ديفيد جيبسون مور



علي الفريس



بيل فيتش

شركة جديدة في إدارة الثروات

تم مؤخرًا تأسيس شركة Encore Management لإدارة الثروات في جنيف، وستقوم باستهداف كبار العملاء الخليجيين بشكل خاص، وسيكون مكتبها الإقليمي في البحرين مسؤولاً عن تسويق خدمات الشركة في منطقة الخليج العربي. وتتخصص الشركة الجديدة، التي يديرها نخبة من مدراء المحافظ والصناديق المغلقة السابقين، في ترتيب محافظ خاصة بالدولار الأميركي تبدأ من 500 ألف دولار، وتستهدف تحقيق عوائد تقترب من عوائد المؤشرات العالمية أو تتفوقها، علماً أن رسوم الإدارة تبدأ من 1 في المئة سنوياً.

ويعتبر المؤسس، جون ساندويك (John Sandwick)، أحد الخبراء في الإدارة السويسرية للثروات وهو عمل لمدة طويلة في بنوك سويسرية (كان آخرها Bank Leu) واستهدفت كبار العملاء في دول الخليج العربي طوال فترة عمله، كما عمل لفترة قصيرة في مجموعة كويلا، مركزها دبي، كمسؤول عن القطاع المالي في المجموعة، قبل تأسيسه لشركة Encore.

ومع دخول ديفيد جيبسون مور (David Gibson Moore) كمدير عام للشركة في منطقة الخليج العربي، أضافت الشركة بدأً جديداً لنشاطها المستقبلي حيث يحمل السيد جيبسون مور خبرة متراكمة في تصميم الخدمات الاستثمارية الخاصة في منطقة الخليج. وكان جيبسون مور قد عمل لمدة أربع سنوات في شركة الراجحي المصرفية للاستثمار كمدير تنفيذي لإدارة الخدمات الخاصة والاستثمار، وسبق ذلك، عمله في الكويت ورئيساً لقسم إدارة الأصول في المستثمر الدولي، ورئيساً لجس إدارة بنك تشايس مناهاتن في سويسرا ولوكسمبورغ.

ويتوقع لمكتبها في البحرين استهداف العملاء السعوديين بشكل خاص وتصميم محافظ مرتبة تتناسب وتطلعات المستثمرين، مع إمكانية تمثيل شركات الأرف شور في إقامة مراكز لها في سويسرا الخدمة عملائها الذين يتطلعون خدمات مصرفية سويسرية.

مجلس البحرين للترويج والتسويق

يجتذب بنك البحرين في معرض الاجتماعات وسفر الحوافز الذي يقده في لندن ما يزيد على 200 زائر يومياً من ممثلي الشركات والمؤسسات المتخصصة في هذا المجال، وسلط مجلس البحرين للترويج والتسويق الإهتمام على هيئة البحرين للمؤتمرات التي انشئت لمساعدة العارضين الدوليين الراغبين في إقامة معارض في البحرين.

من جهة أخرى، أيدت المؤسسات الألمانية إستجابة تجاه سلسلة اللقاءات الترويجية التي نظمها مجلس البحرين للترويج والتسويق في مدينتي بريمن ودوسلدورف.

الأرقام تفصح حجم الشركات العربية

كيف يبدو الموقع العربي على خريطة العولمة التي يتسع نطاق إنتشارها يوماً بعد يوم؟ أي مكانة حققتها الشركات العربية أمام المعادلة العالمية الذين يزدادون عملاقة من خلال الإنتماء أو الشراء؟ الغروقات كبيرة على غير صعيد ومستوى وشرح ذلك يطول، غير أن الأرقام هي أبليغ تعبير عن واقع الحال. فماذا تقول الأرقام؟ في مقارنة بين أول عشر شركات عربية وأول عشر شركات عالمية من حيث القيمة السوقية، تتكشف فروقات مذهلة، فضلاً عن اكتشاف اتجاهات.

بلغ مجموع القيمة السوقية لأول عشر شركات عربية 41 ملياراً و50 مليون دولار أي ما يمثل 1,83 في المئة من إجمالي القيمة السوقية لأول عشر شركات عالمية البالغ 2244 ملياراً و210 ملايين دولار أمريكي (راجع الجدولين).

أما بالنسبة إلى الحجم أو بالأحرى إنتماء الحجم العربي في اللعبة الاقتصادية العالمية فيظهر الآتي:

- أول شركة عربية (اتصالات/ الإمارات) من حيث قيمتها السوقية تمثل 2,34 في المئة من القيمة السوقية للشركة الأولى عالمياً (مايكروسوفت)، وتوازي الشركة العربية الأولى الشركة رقم 494 في لائحة أول 1000 شركة عالمية، أي شركة Gateway 200.

- تمثل شركة مايكروسوفت مجموع أول 500 شركة عربية مضاعفة بعامل 2,75 مرة.

- يوازي مجموع القيم السوقية لأول 500 شركة عربية حجم شركة «لوسنت» (150 مليار دولار) التي تحتل المرتبة 16 في القائمة العالمية.

الفارق النوعي

أما الفارق النوعي للملف في مقارنة الثلاثين فيبدو من خلال الآتي:

يلاحظ على الجانب العربي أن سبعة مصارف تحتل مواقع لها ضمن ثلثة أول عشر شركات، إلى جانب شركة اتصالاتية وشركة صناعية وثالثة عقارية إستثمارية، بينما أول مصرف عالمي (سيتي غروب) يقع في المرتبة 15 ضمن لائحة أول 1000 شركة عالمية.

في المقابل وعلى الجانب العالمي فإن الشركات العشرة الأولى تمثل بصورة رئيسية قطاعات الاتصالات والمعلوماتية والنפט، عاكسة بذلك الإتجاهات العالمية في عالم الأعمال والإقتصاد. والسؤال هو: هل أن قوة المصارف العربية السبعة الأولى تعكس قوة الإقتصاد العربي؟

تبقى الإشارة للتفاوتية بشركة «اتصالات/ الإمارات»، ليس لأنها تنصتر اللائحة العربية وحسب، بل لأنها كذلك تعكس صناعة المستقبل، كما تعكس اعتمادها على أحدث التقنيات التي أخذ مجتمع دولة الإمارات العربية المتحدة يدمج عليها.



عبد الله الفيزع

«سعودي جده» تنضم للتل للبحري

احتفلت الشركة الوطنية السعودية للتل للبحري بتسمية السفينة سعودي جده، في حوض بناء السفن (كوجيه) التابع لشركة سامسونغ الكورية للمصناعات الثقيلة قرب ميناء بوسان في كوريا الجنوبية.

وقال المهندس عبد الله عبد الرحمن الشريم مدير عام الشركة بأن هذه السفينة ستندرج إلى أسطول الشركة لتقديم خدماتها من أوروبا إلى الشرق الأوسط وإلى الشرق الأقصى، وذلك ضمن اتفاقية التحالف التي ولعتها الشركة في العام 1996 مع شركة (CMA) الفرنسية والتي تتضمن قيام الشركة الوطنية السعودية للتل للبحري بإحلال ثلاث سفن طاقاتها (4400) حاوية مع سفن (CMA) في أمريكا الجنوبية.

وأفاد بأن بنك (تشايس ميهاتن) قام بتمويل صفقة بناء هذه السفينة والسفینتين الاخرتين اللتين يجري بناؤهما، وتبلغ قيمة التمويل (127) مليون دولار أميركي، أي ما يعادل (476) مليون ريال تقريباً.

ونذكر الشريم بأن الشركة قامت مؤخراً برفع عدد موانئها إلى أكثر من (40) ميناء مباشرة وأكثر من (100) ميناء غير مباشر وتُسل أهم الموانئ التي تستودر الملكة منها حاجتها، وهي موانئ أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية، كندا، إيطاليا، اليابان، كوريا، الصين، هونغ كونغ، تايوان، سنغافورة، ماليزيا، إندونيسيا وموانئ جنوب شرق آسيا، وكان آخرها افتتاح خط خدمة مباشر بين الهند والموانئ الساحلية للولايات المتحدة الأمريكية.

وكادت الشركة نفذت خطة خمسية للتوسع في أنشطتها وتمّ بناء خمس ناقلات للبترول الخام وتم استلامها في العام 1996 وبداية العام 1997. وتبلغ طاقاتها عشرة ملايين وخمسمائة ألف طن ساكن، وتقوم هذه الناقلات بنقل جزء من البترول السعودي إلى مختلف موانئ العالم من طريق اتفاقيات تاجير مع شركة فيلا البحرية المالية وتبلغ حمولة السفينة «سعودي جده» (76000) ألف طن ساكن ويسعة (4400) حاوية، وطولها 294 متراً وعرضها 32.25 متراً، وسرعتها 24 عقدة بحرية، ومدى إبحارها 22 ألف ميل بحري، وتعتبر السفينة الأولى التي يتم استلامها، وسيتم استلام السفينة الثانية في 13 آب/أغسطس 1999، والثالثة في 4 كانون الثاني/يناير العام 2000.



نبيل صوابني
مدير عام
EECG

تأسيس شركتين للتمويل الإستهلاكي والتجاري

مجموعة فزوعون من خلال شركة فزوعون للأدوات الكهربائية المنزلية والشركة الليثانية السويسرية، بنك الإعتماد الليثاني للإستثمار.

توزّع الطلب من قبل المساهمين كالآتي: 42,3 في المئة من الشرق العربي ومصر، 57,7 في المئة من الخليج، ولعبت «ميدل ايست كابيتال غروب»، دور النقد والمسوّق الحصري. سوف يتم إنتخاب مجلس إدارة RCFC و CFC - لبنان بعد إنعقاد الجمعية العمومية التأسيسية، وبدوره، سيقوم مجلس إدارة كل من الشركتين بانتخاب رئيس له.

أما الفريق الإداري لكل من الشركتين فيضم السيد «امي الفخر» الذي شغل سابقاً منصب نائب رئيس مجلس إدارة بنك بيبيلوس ومدير عام بيروت للتجارة. كما سيلعب الفخر دور مستشار رئيس مجلس إدارة كل من الشركتين، بالإضافة إلى ذلك سوف يكون عضواً في اللجنة التتفيذية المنبذقة عن مجلس الإدارة وسوف يساهم في تعيين أعضاء الفريق الإداري وفي الإشراف على النهج والمقاييس المتبعة لإعطاء التسهيلات ذات الطابع الإستهلاكي والتجاري وفي تطوير الأدوات والخدمات التابعة لها.

وسيشغل السيد طارق قمبرجي منصب المدير العام، وهو يعمل حالياً مع MECO كمنائب رئيس قسم التمويل المتخصص، وعمل سابقاً مع ASSOCIATES CORPORATION OF NORTH AMERICA، وهي ثاني أكبر المؤسسات المتخصصة في التمويل الإستهلاكي والتجاري في الولايات المتحدة، وذلك بصفة مساعد مسؤول الخفينة. أما منصب مساعد المدير العام فسوف يشغله شخص ذو خبرة واسعة في العمليات الإستهلاكية والإتتمانية في السوق المحلية وسوف يعلن إسمه قريباً.

ميدل ايست كابيتال غروب:

أطلقت مجموعة الشرق الأوسط للإستثمار (MECG) مشروعاً للتمويل الإستهلاكي والتجاري في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.

ولتهذا الغاية تم إنشاء شركتين الأولى بإسباسم «RCFC» Regional Capital Finance Company Holding برأس مال 32 مليون دولار بعدد 25 مليون دولار، والمشارية بإسباسم «كابيتال فاينانس كومباني CFC» برأس مال 23 مليون دولار بعد ما كان مقرراً بـ 20 مليوناً.

وتشكّل هذه الخطوة من جانب «ميدل ايست كابيتال غروب» توسعاً ستراتيجياً باتجاه التمويل الإستهلاكي والتجاري في المنطقة الذي يعتبر الأكثر نمواً والأوسع اتّفاً ويغطي على هوامش ربح عالية. كما تصب هذه الخطوة في خانة التتويع في الخدمات الإستثمارية، إلى جانب النشاطات التي حققها الشركة وفي فترة قصيرة نسبياً.

الشركة الغابضة (RCFC) ستعمل من بيروت وتساهم في شركات متخصصة في التمويل الإستهلاكي والتجاري وتضم بين مساهميه: المؤسسة العامة للتأمينات الإجتماعية الكويتية عبر شركة «الوفرة للإستثمارات الدولية»، شركة مشاريع الكويت من خلال شركة الخليج للمحامين، مجموعة غيبور المصرية، خالد الجفالي، مجموعة كنانة، فريق الشركة الإداري، مجموعة الشرق الأوسط للإستثمار.

أولى مساهمات الشركة الغابضة، للساهمة بنسبة 53 في المئة في شركة CFC بينما تتوزع الحصة الباقية على مجموعات عدة أبرزها: شركة رسامي ويوس للسياحة، شركة سانتشوري موتورز، شركة ستاندرد موتور،

*East Meets West
International Cuisine*



MARROUSH
London

**The Pioneers
in Lebanese Food**

LEBANESE RESTAURANTS



Open for lunch and dinner-12 midday
to 2.00 am.

Open bar and kitchen restaurant.

Make your choice direct from our
chefs and enjoy watching the
preparation of our specialities.

Fast and efficient service for
business lunches. Parties
catered for. Take-away
service available.



W2 2JE

Maroush IV, 68 Edgware Road, London W2 1EG

Tel: (0207) 224 9339

W2 2JU

Ranoush Juice, 43 Edgware Road, London W2 2JU

Tel: (0207) 723 5929

W2 2JF

Beirut Express, 112/114 Edgware Road, London W2

Tel: (0207) 724 2700



د. جاسم المغربي



فخ الله ولعلو



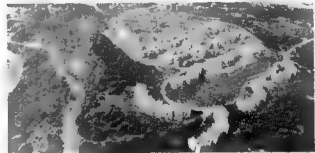
الأمير سلمان بن عبد العزيز

الأمير سلمان في تونس زيارة إلى مشروع «منتزه قرطاج»

لدى الأمير سلمان بن عبد العزيز أمير منطقة الرياض دعوة وزير الداخلية التونسي السيد علي الشاوش فقام بزيارة رسمية إلى تونس أوائل شهر تموز/يوليو الماضي أجرى خلالها محادثات حول سبل تنشيط التعاون الثنائي بين تونس والمملكة العربية السعودية. تميّزت الزيارة بلقاءات للأمير السعودي مع كبار المسؤولين التونسيين وفي مقدمتهم الرئيس زين العابدين بن علي الذي عبّر عن مشاعر المودة والتقدير تجاه المملكة العربية السعودية، وأكد على الاهتمام الدائم بتعزيز العلاقات الثنائية بين البلدين.

وكانت للأمير سلمان لقاءات مع رئيس مجلس النواب التونسي فؤاد المبرز ووزير الداخلية علي الشاوش ووزير الخارجية سعيد بن مصطفى جرى خلالها عرض للتطورات الاقتصادية والسياسية والإجتماعية التي شهدتها تونس خلال عهد الرئيس بن علي، كما جرى التأكيد على تحسن مناخ الاستثمار في تونس وعلى نجاح تونس في إستقطاب الإستثمارات الخارجية حيث يذكر أن الإستثمارات السعودية تاتي في المرتبة الأولى بين الإستثمارات العربية في تونس. كما كانت للأمير سلمان أيضاً زيارات لعدد من المناطق السياحية في تونس أبرزها مدينة سوسة ومجمع مرسى القنطاوي الذي يعتبر من أهم المحطات السياحية في البحر المتوسط.

منتزه قرطاج



قام الأمير سلمان بن عبد العزيز بجولة في مشروع «منتزه قرطاج» أحد أهم المشاريع الإستثمارية السعودية في تونس والمعادن بملكيته إلى المجموعة السعودية التي يرأسها الشيخ فهد العبدل، وتضمّ عدد من رجال الأعمال السعوديين. واستمع الأمير سلمان إلى شروحات رئيس المجموعة الشيخ فهد العبدل والمدير العام للمشروع المهندس إبراهيم الدوه حول أهمية هذا المشروع الذي بلغت تكلفته نحو 130 مليون دينار تونسي. ومنتزه قرطاج هو مجمع سياحي وسكني وتجاري يضمّ فندقاً من فئة 5 نجوم وعددا من المغيولات والشقق السكنية، إضافة إلى المرافق الترفيهية والرياضية.

ويقع المشروع في الضاحية الشمالية للعاصمة التونسية على تلة قمرت التي تطل على أحد أجمل شواطئ المتوسط. وقد تمّ في العام الماضي توقيع إتفاق لإدارة الفندق للكتن وسط المشروع مع مجموعة «غولدن توليب» الهولندية، وينتظر افتتاح الفندق خلال الشهرين المقبلين.

المغرب: دعم وتمويل من صندوق النقد العربي

وزير الإقتصاد المغربي فتح الله ولعلو ورئيس صندوق النقد العربي د. جاسم المغربي وقعا على إتفاقيتي قرض وتمويل قدم الصندوق بموجبهما قرضاً قدره 65 مليون دولار. تضرعت الإتفاقيّة الأولى قرضاً من الصندوق بقيمة 45 مليون دولار لدعم برنامج الإصلاح الهيكلي للقطاع المصرفي والمالي، أما الثانية فتضرعت تسهيلات بـ 20 مليون دولار مقدمة من برنامج تمويل التجارة العربية لتسكين المغرب من تنشيط صادراته من الفوسفات والمنتجات الصناعية الأخرى إلى الدول العربية وخصوصاً دول الخليج.

«غلوبال» تصدر مؤشراً لبورصة الكويت

أطلقت شركة بيت الإستثمار العالمي «غلوبال» الكويتية مؤشراً جديداً للبورصة مبنياً على أساس طريقة الوزن السوق. أطلق المؤشر في مؤتمر صحفي عقده نائباً المدير التنفيذي في الشركة بدر عبد الله السميّط وعمر القوقه. ويمتاز مؤشر غلوبال بالخصائص الآتية:

1- المؤشر الوحيد في الكويت الذي يزود المستثمر بمعلومات عن أداء السوق وقطاعاتها منذ إفتتاحها في العام 1984 أي لفترة 15 سنة.

2- إن الأساس الذي يعمل به المؤشر هو أساس الوزن السوقى للشركة (عدد الأسهم X السعر السوقى).

3- يشمل المؤشر جميع الشركات المدرجة في السوق (الكويتية وغير الكويتية).

4- بالإضافة إلى المؤشر العام والذي يعطي معلومات عن أداء السوق ككل، فإن مؤشر غلوبال يوفر كذلك معلومات القطاعات المختلفة للسوق، كل على حدة، ومؤشر لأكثر 10 شركات، ومؤشر لأصغر 10 شركات من حيث القيمة الرأسمالية السوقية، ومقارنة أداء السوق على أساس يومي وشهري وسنوي بالإضافة إلى بعض الرسومات البيانية الإيضاحية.

وفي بيان صادر عن «غلوبال» إن إصدار هذا المؤشر يتزامن مع الإستعدادات النهائية لفتح السوق المالية للمستثمر الأجنبي.

«غلوبال» شركة كويتية حديثة أسست العام 1998 برأس مال قدره 15 مليون دينار وتقدم خدمات إستثمارية متكاملة.



د. عبد الرحمن بن عبد العزيز
رئيس

المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار

في خطوة هي الأولى من نوعها، أصدرت المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار واقتنام الصادرات، التابعة لبنك التنمية الإسلامية، بوليصة تأمين تغطي صادرات شركة لا يقع مقرها الرئيسي ضمن الدول الأعضاء في المؤسسة، فقد أصدرت المؤسسة بوليصة بقيمة 36 مليون دولار تغطي المخاطر التجارية وغير التجارية لصادرات الشركة العربية للتجارة الدولية، التي تتخذ من منطقة جبل علي في دبي مقراً لأعمالها.

وقالت مصادر المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار واقتنام الصادرات أن مجلس إدارتها وافق على إصدار هذه البوليصة نظراً لامتلاك معظم أسهم الشركة المذكورة من قبل مؤسسة تقع في دولة عضو وهي شركة أكسيون التابعة للبنك العربي لتغطية الصادرات.

وستغطي البوليصة المذكورة صادرات الشركة العربية للتجارة الدولية إلى عشر دول أعضاء في المؤسسة الإسلامية وهي: السودان، مصر، إيران، اندونيسيا، الأردن، الجزائر، تركيا، ناميبيا، السنغال وسوريا.

عند الانتهاء منها الاستغناء عن العديد من وسائل الاتصال الحالية، خصوصاً وأن الشركة ستوفر وسائل مباشرة للاتصال العالي وتبادل المعلومات لاسلكياً في بيئة آمنة وبسرعة تفوق مستوى الألياف البصرية. وتقوم الشركة حالياً بجمع التمويل اللازم من مناطق عدة في العالم للوصل برأس مالها إلى مستوى مليارات دولار، وسيتم في المقابل رفع معدل التمويل التجاري عبر القروض المصرفية إلى رأس المال بمعدل 200 في المئة لتصل القروض إلى نحو 10 مليارات دولار، وكان الأمير الوليد بن طلال قد استثمر في الشركة بمبلغ 200 مليون دولار، فيما تدخل مورتورا لاسكرو ستراتيغيا في تنفيذ المشروع. ويقود البنك السعودي الأمريكي عملية الاكتتاب في المشروع في المملكة العربية السعودية حالياً.



عمر باحدود

ماتكس: التصدير إلى أوروبا

قازت الشركة السعودية مستلزمات السجاد (ماتكس) بصفقة تصدير مواد السجاد الأولية والثانوية، والتي تقوم بتصنيعها في مصنعها الضخم في المرحلة الخامسة من المنطقة الصناعية في جدة، إلى بلجيكا. وجاءت هذه الصفقة، التي تمتد إلى سنوات عدة، تقويجاً لجهود الشركة التصويقية ومشاركتها الكفيلة في المعارض الدولية، وقد تمكنت الشركة حتى الآن من الوصول إلى العديد من الأسواق الأوروبية والعربية والشرق آسيوية.

وكانت الشركة السعودية مستلزمات السجاد قد أسست العام 1995 كشركة ذات مسؤولية محدودة، من قبل شركاء سعوديين عدة، برأس مال مدفوع بلغ 100 مليون ريال سعودي، في حين بلغت إستثماراتها حتى الآن 140 مليوناً. وحسب المهندس عمر باحدول، مديرها العام، تعكف الشركة حالياً على توسعة مصنعها القائم في جدة باستثمارات إضافية تبلغ 60 مليون ريال، بحيث يصل إجمالي إستثماراتها بعد ذلك إلى 200 مليون ريال (53 مليون دولار) وذلك إستجابة للطلب العالي على هذه المواد من قبل العملاء المحليين والأجانب.

«أبو ظبي للاستثمار» قيادة الاكتتاب في تيليندك

أعلنت شركة أبو ظبي للاستثمار بنجاح طرح الاكتتاب في حصص شركة تيليندك (Telesid) للاتصالات، المخصصة لمنطقة الخليج العربي (في ما عدا المملكة العربية السعودية)، حيث تم بيع حصص قيمتها 120 مليون دولار في أسواق الإمارات وقطر والبحرين وعمان والكويت. وستستعمل الأموال التي يتم جمعها علانياً عبر طرح حصص في رأس مال الشركة، في إطلاق المرحلة الأولى من نشاط إطلاق الأقمار الصناعية منخفضة المدار، والتي ستبلغ أكلافها نحو المليار دولار. وتقوم تيليندك ببناء نظام وأوسع من الأقمار الصناعية منخفضة المدار والتي يؤمل



د. صالح الفوزان

المركز التخصصي الطبي في الرياض

عقد المركز التخصصي الطبي مؤتمراً صحفياً في مباني المركز في الرياض بمناسبة بدء إستقبال المراجعين.

وتحدث في المؤتمر د. صالح محمد الفوزان المدير العام للمركز موضحاً بأن الشركة الطبية التخصصية قامت ببناء المركز التخصصي الطبي للتشخيص وجراحة اليوم الواحد كأول مشروع لها في هذا المجال باستثمارات تجاوزت 150 مليون ريال.

وقال الفوزان أن المركز يفتي العديد من الخدمات الطبية التي من أهمها تجهيز أكثر من 50 عيادة تغطي جميع التخصصات العادية والنادرة وقسم عمليات اليوم الواحد وقسم منظار الجهاز الهضمي ووحدة معالجة العقم، هذا إلى جانب قسم الطوارئ المركزي ومعمل الأسنان وقسم الأشعة وقسم العلاج الطبيعي إضافة إلى قسم الطب الإصطناعي.

وأشار الفوزان إلى أن الهدف من إنشاء المركز يتمثل في توفير الرعاية الطبية ذات المستوى الرفيع وبمفهوم جديد ينقل القطاع الصحي إلى مجال المنافسة في نوعية الخدمات المقدمة. ونذكر أن المركز على اتصال مباشر وتعاون مع مستشفى مايو كلينيك في أميركا خصوصاً في مجال الطب الإصطناعي مشيراً في هذا الصدد إلى تأمين الطاقم الطبي المؤهل من خريجي الجامعات الأميركية ومن حملة البورد الواحد إلى الأثنين ومن الحاصلين على زمالة الجاهجاء الأوروبية إضافة إلى تأمين الأجهزة والتكنولوجيا اللازمة لتمكينهم من أداء واجبه بامتياز المطلوب.



ماون إبراهيم حسن
مدير عام المؤسسة العربية لضمان الإستثمار

متطلبات التنافسية في مجال جذب الإستثمارات

من جهة أخرى، تمّ خلال شهر حزيران/ يونيو الماضي إبرام 14 عقداً لضمان من بينها ثلاثة عقود إستثمار لشركة كويتية لضمان مساهمتها في ثلاثة مشاريع، أحدها صناعي والأخران سياحي وخدمي. وخدما في دولتين عربيتين، دول في مقدمتها السعودية لتبها البحرين وسورية والإمارات العربية المتحدة، الأردن، الكويت ولبنان، وشملت هذه العقود صادرات لسلع مختلفة أهمها منتجات الكرتون والصمغ العربي ومنتجات الألبانوم والفلتريونات الملونة وسماد اليوريا ومعدات وقوالب صناعية ومنتجات غذائية.

وبلغت قيمة هذه العقود نحو 53.4 مليون دولار وبذلك يصبح إجمالي قيمة العقود المبرمة منذ بداية العام الحالي حتى نهاية شهر حزيران/ يونيو نحو 103 ملايين دولار أميركي، كما أصبح إجمالي العقود المبرمة منذ بدء عمل المؤسسة العام 1975 حتى اليوم نحو مليار و548 مليون دولار أميركي.

من ناحية أخرى بلغت جملة التعويضات التي دفعتها المؤسسة منذ إنشائها حتى نهاية شهر حزيران/ يونيو 1999 نحو 137.4 مليون دولار أميركي

أما مجموعة المؤسسين التي اكتتبت به 45 في المئة فتمضم: الشيخ حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني، عبد الله بن خليفة العتيبة، عبد الله محمد آل إبراهيم المناعي، الشيخ ناصر بن فالح آل ثاني، عبد الرحيم عبد الله عبد الغني، محمد بن حمد المناعي، مجموعة شركات الفردان، شركة الإنشاءات الإنمائية، البنك التجاري القطري المحدود.

نشاط عربي متزايد في الترويج لجذب الإستثمارات

المركز المعاني لترويج الإستثمار وتنمية الصادرات باعتماد 24 وكيلاً له في مختلف مدن العالم بهدف جذب الإستثمار الأجنبي إلى سلطنة عمان والترويج للمنتجات المعمانية في الأسواق العالمية. وفي ما يتعلق بالترتيبات الثنائية أو الجماعية أشار التقرير إلى التوجه البارز لإشراك القطاع الخاص إلى جانب الجهات الحكومية في اللجان ومجالس الأعمال المشتركة، كمجلس رجال الأعمال المشترك بين سلطنة عمان والإمارات، وقيام معظم الدول العربية بإبرام اتفاقيات ثنائية أو جماعية في ما بينها، واتفاقيات لتشجيع وحماية الإستثمار، واتفاقيات ثنائية لهذه من الأزدواج الضريبي، واتفاقيات أخرى لتوثيق أو أصر التعاون الاقتصادي.

وأشار التقرير إلى الجهود التي تبذلها الدول العربية لتطوير أداء أجهزتها الترويجية، ما يؤكد أن دور هيئات تشجيع الإستثمار في القطر وترويجية الإعلاني التشريعي والمؤسسي الذي ينظم الإستثمار، يمثل واحداً من أهم العوامل لجذب تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر. وأعتبر التقرير أن حصول قطاع الترويج في الهيئة العامة للإستثمار في اليمن على جائزة أكثر مؤسسة ترويج للإستثمار تحقق تطورا في أفريقيا والشرق الأوسط للعام 1998، التي منحتها له مؤسسة دكوربورت لوكيشن البريطانية، أفضل مثال على استجابة أجهزة تشجيع الإستثمار العربية لتطوير فتراتها وموأكبة

والغاز وتوليد الطاقة الكهربائية وتحلية المياه ومصانع البتروكيماويات والمعادن والأغذية والعقارات داخل دولة قطر أو خارجها.

وكانت الشركة البالغ رأس مالها 500 مليون ريال (50 مليون سهم) طرقت للإكتتاب 55 في المئة من الأسهم بقيمة 275 مليون ريال أمام مواطني مجلس التعاون سواء كانوا أفراداً أو مؤسسات.

نؤه تقرير مناخ الإستثمار في الدول العربية للعام 1998، الذي تصدره المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، بالجهود الحديثة التي تبذلها الدول العربية لترقية قدراتها التنافسية على جذب الإستثمارات الخاصة المباشرة بمكوناتها المالية والتقنية والإدارية.

وأشار تقرير مناخ الإستثمار إلى توجه الدول العربية إلى عقد مزيد من اللقاءات والندوات على المستوى العربي والدولي تتناول مواضيع اقتصادية ومالية مؤثرة على الوضع في المنطقة، وذلك بالمشاركة مع مؤسسات إقليمية وعالمية متخصصة من أجل تعميق الإفادة من خبرات وتجارب تلك المؤسسات في ترويج الإستثمار.

وأضاف التقرير أن بعض الدول العربية بدأ يستهدف المستثمرين في الدول الصناعية وذلك عن طريق تنظيم زيارات جماعية للترويج على مستوى رؤساء الدول أو الحكومات يشارك فيها رجال أعمال ومستثمرون، كزيارة وفد من لبنان ومصر والبحرين إلى أميركا، وزيارة وفد وزاري مغربي إلى فرنسا، كما أقامت دول عربية عدة معارض لها في بلدان أجنبية كالأسبوع المعاني في الهند والأسبوع الكويتي في اليابان والأسبوع البحريني في بريطانيا، ويوم الإمارات في فرنسا وغيرها.

ولاحظ التقرير توجه بعض الدول العربية إلى إنشاء مكاتب تمثيلية في الخارج، إذ وقعت الإمارات على اتفاقية للتعميل الخارجي في إيطاليا، كما قام

«المتحدة للتنمية القطرية» شركة مساهمة خليجية

تنضم إلى سوق الأوراق المالية في الدوحة قبل نهاية العام شركة «المتحدة للتنمية القطرية». وأهداف الشركة المساهمة في المشاريع التنموية بكافة أنواعها بما فيها التصنيع لشتقات النفط



الانارة السعودية
Saudi Lighting

شركة الانارة السعودية المحدودة
Saudi Lighting Company Ltd.

ص.ب ٢٥٦٠٩ الرياض ١١٤٧٦ المملكة العربية السعودية تلفون ٤٩٨١٠١٠ تليفاكس ٤٩٨٢١٩٥
P.O. Box 25609 Riyadh 11476 Saudi Arabia • Tel.: 4981010 • Telefax: 4982195



رئيس
المراج
**المراج مديراً عاماً
لـ «أبيكوروب»**

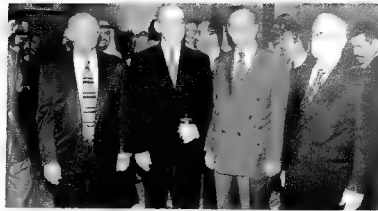
عين مجلس إدارة الشركة العربية للاستثمارات البترولية «أبيكوروب» وشهد محمد المراج مديراً عاماً للشركة خلفاً للدكتور نور الدين فراج الذي طلب «التنحي عن منصبه كمدير عام لخروف صحية وعائلية خاصة...» حسب بيان صدر عن الشركة.

ويشغل المراج منصب وكيل وزارة المواصلات، في دولة البحرين، وهو خريج هندسة صناعية في العام 1979 من جامعة هيوستن في أميركا. وبعد فترة عام واحد بوزارة الصناعة في دولة البحرين التحق بوزارة المالية والاقتصاد الوطني وتدرج في مناصب متعددة إلى أن تولى إدارة الاستثمارات ثم تقلد منصب الوكيل المساعد للشؤون الاقتصادية في وزارة المالية حتى العام 1995. أفرست خلالهما على إدارة الاستثمار، الاقتصاد والتخطيط، العلاقات الاقتصادية، مساهمات الحكومة في الشركات، مسؤولية التنسيق مع المنظمات الإقليمية والدولية والاقتصادية كصندوق النقد الدولي، صندوق النقد العربي، الصندوق العربي للتنمية الاقتصادية والاجتماعية، والبنك الإسلامي للتنمية.

والمراج ليس غريباً على أبيكوروب فقد مثل دولة البحرين في مجلس إدارة أبيكوروب في الفترة ما بين 1982 - 1989.

فلسطين: خصخصة إدارة المياه

فازت شركة المياه الفرنسية «General des eaux (vivendi)» بالشراكة مع مركز الدراسات البيئية الفلسطينية خطيب وعلمي بالعرض المتعلق بإدارة خدمات مياه الشفة ومعالجة المياه المستعملة في مقاطعتي بيت لحم والخليل جنوب الضفة الغربية. ومن المقرر أن تكون هذه الخدمة من نوعه في المنطقة تمنحه السلطة الفلسطينية المكلفة بإدارة المياه إلى شركة خاصة. وقد وصلت قيمة العقد الذي يمتد لأربع سنوات إلى 6.4 ملايين يورو.



الوزير أسامة العتيبي (الثاني من اليمين) مع برهان الغرفة

الغرفة العربية اليونانية

ابراهيم محمد الجميع رئيس الوفد وعبد العزيز محمد اللويصر عضو مجلس إدارة الغرفة، وفارس علي الصغير ومحمد عبد الله العنقاري وعبد الحميد محمد ذافر بخاري عضو مجلس إدارة الغرفة، وخالد عبد الله العليان ومازن يوسف صالح ومحمد العبد الله الخريجي وثايف أحمد الفضل وعبد الله عبد الرحمن الشريم وإياسين سعيد آل سرور وعبد العزيز عبد الله الزباد ومحمد عبد العزيز العتيق. وتوزع هؤلاء مع نظرائهم اليونانيين حول طاولات مستديرة ويحدثوا في مشاريع الاستثمار والسياحة وللأمانة والبناء والتجهيزات وتصنيع المواد الغذائية وصناعة المفروشات وسواها.

نظمت الغرفة العربية اليونانية للتجارة والتنمية لقاءات واسعة بين رجال الأعمال اليونانيين والسعوديين، وذلك في إطار انعقاد الدورة الثالثة للجنة الوزارية المشتركة بين السعودية واليونان التي انعقدت في أثينا. ووفرت الغرفة لقاءات مع ممثلين عن أكثر من 85 شركة يونانية.

ترأس الوفد السعودي وزير التجارة د. أسامة العتيبي فيما رأس الجانب اليوناني الكسندروس بالثاس معاون وزير الاقتصاد الوطني للكلت شؤون التجارة الخارجية، ومن أبرز رجال الأعمال السعوديين الذين شاركوا في الوفد السادة:

البنك اللبناني الكندي افتتاح الفرع الثامن

افتتح البنك اللبناني الكندي فرعاً جديداً له في شتورا (منطقة البقاع) في حضور محافظ البقاع ميلاد الفارح وفعاليات المنطقة ورئيس وأعضاء مجلس الإدارة.

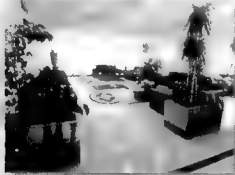
هذا الفرع هو الثامن بالنسبة إلى البنك بعد فروع: جبل الدبيب، الحمراء، طرابلس، مطران بيروت الدولي، الحازمية، طريق المطار، فردان.



من اليمين: جورج عواد المدير العام، البارزود أبو جود، النائب فريد عكاري، المحافظ ميلاد الفارح، جورج زود أبو جود، محمد صمود، مكارم لكاري، مارون مطول (مدير الفرع)

مؤتمر «عربال 99» ينعقد في الكويت

ينعقد المؤتمر العربي الدولي التاسع للأمنيزم «عربال 99» في الكويت في الفترة بين 27 و29 تشرين الثاني/



الناس على هنا جاين!

فندق



يقدم ٥٠٪ خصما على الغرف
الاطفال دون ١٢ عاما مجانا مع ذويهم
بوفيه الغداء المفتوح
٥٠ ريالاً للشخص الواحد
شامل رسم الخدمة

وذلك خلال شهر فعاليات Jeddah 99

من ١٩٩٩/٧/١ حتى ١٩٩٩/٧/٣١

والمُنظم تحت إشراف صاحب السمو الملكي

الأمير مشعل بن ماجد بن عبد العزيز

حفظه الله

محافظ محافظة جدة.

للحجز والاستعلام يرجى الاتصال:

فندق الرمال ساندس هاتف: ٦٦٩٢٠٢٠ فاكس: ٦٦٠٩٩٧١ جدة



السيدة ليلى خياط

تونس: ملتقى سيدات الأعمال العرب

تنعّم الغرفة الوطنية لصاحبات المؤسسات في تونس ملتقى سيدات الأعمال العرب خلال شهر آب/أغسطس الحالي الذي افتتحته حرم الرئيس التونسي السيدة ليلى بن علي. وقالت رئيسة الغرفة السيدة ليلى خياط إن الملتقى سيتناول موضوعين أساسيين هما دور الجنوف في تمويل مؤسسات سيدات الأعمال، وتشجيع الإستثمار في البلدان العربية، يرأس جلسات المؤتمر شخصيات عربية وتونسية أبرزها رئيس صندوق النقد العربي د. جاسم القناعي و الأمين العام لاتحاد الغرف العربية بوهان دهاني ونائب رئيس بنك الأمان في تونس أحمد الكرم ويحاضر في المؤتمر عدد من الخبراء في الشؤون المالية، والمصرفية ورجال أعمال من تونس والبلدان العربية إضافة إلى المدير العام للمؤسسة العربية لضمان الإستثمار مأمون إبراهيم حسن.



هازي الحسامي بعد استلام الجائزة وإلى يساره: تيري لوييس، أسامة عياد، زميل سامي لمود، وإلى يمينه ريمون يعقوب

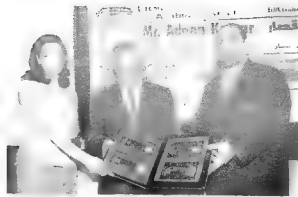
جائزة اي بي ام لاستمارة السياحة والسفر

سلّمت اي بي ام جهاز كمبيوتر نقّال إلى السيد هاني حسامي بعد فوزه في سحب القرعة الذي أجري على استمارات السياحة والسفر التي وزعتها والاقتصاد والأعمال على قرائها خلال العام 1998.

وقدم الجائزة إلى حسامي السيد تيري لوييس المدير الإقليمي لشركة اي بي ام - مجموعة الأجهزة الشخصية الذي رافقه في زيارته إلى لبنان السيد أسامة عياد مدير المبيعات القطري في المجموعة والسيد ريمون يعقوب المسؤول عن توزيع منتجات اي بي ام في لبنان.

والجائزة عبارة عن جهاز نقّال Think pad 2626-500 بسرعة 233Mhz وسعة قرص ثابت 3.2 GB وذاكرة 32MB ومزوّد بمعالج بنتيوم II.

يشكر أن هاني حسامي هو مدير البنك الأهلي التجاري السعودي في لبنان.



زهدان يسلم الرئيس القصار درع كرسكوم الدولية

كرسكوم تحتفل بتخريج جيل المرأة الأول

برعاية رئيس غرفة التجارة الدولية السيد عدنان القصار احتفلت كرسكوم الدولية - أرابيا ومجموعة المستشار الدولي بتخريج الجيل الأول من النساء في العالم العربي الذين شاركوا في برنامج التدريب الإداري 98-99. أقيم للمناسبة إحتفال في فندق السمرلند - بيروت حيث تمّ تسليم الشهادات لـ 168 مشاركة في برنامج والمدير الحصين، وإلى جانب التخرجين، حضر الإحتفال عدد من رجال الأعمال وقادة شركات لبنانية رايدة ورؤساء جمعيات إقتصادية واجتماعية. وتخلل الحفل كلمة لرئيس مجموعة المستشار الدولي، رئيس كرسكوم أرابيا، الأستاذ عبد الحليم زهدان، أشار فيها إلى أهمية برامج التدريب الإدارية في تحسين المؤسسات العربية وذلك عبر تفعيل طاقاتها البشرية. وتحدّث بالمناسبة عن توسع كرسكوم أرابيا في أكثر من بلد عربي حيث انضمت دولة الكويت مؤخرًا إلى العائلة التي تشمل إلى لبنان كلاً من المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة، إضافة إلى التحضير لإنجاز إتفاقيات مع مصر، الأردن والبحرين للإضتمام إلى عائلة كرسكوم خلال الصيف المقبل.

راعي الحفل عدنان القصار، أثنى على الخطوة الرائدة التي قام بها زهدان بتأسيسه كرسكوم أرابيا الرائدة في التدريب الإداري ثنائي اللغة في المنطقة. وهذا الخريجيين على خيارهم وعلى المعرفة الإدارية المتقدمة التي حصلوا عليها. ودعا القصار الخريجين لتطبيق ما تعلموه من قواعد إدارية بموضوعية ومن دون تسويات أو تردد.

وكانت كلمة للخريجين القاها المهندس ناصر غندور، وعرض مقتطفات من الدورات التدريبية التي تناولها البرنامج، ثم كانت مناسبة للتعارف والتفاعل بين الخريجين والمدعوين حول حفل كوكتيل.



جون شديد، مدير شركة DHL، يسلم شهادة من د. عاتق جيلي

إصدارات ايصالات في نصف سنة أداء متفاوت

جداً بالمقارنة مع الأسواق الأميركية والندنسية.

وهناك أسباب عدة تدفع الشركات إلى إنشاء برامج إيصالات إيداع دولية، أهمها: - توسيع سوق أسهمها من خلال تأمين قاعدة كبيرة ومتنوعة من المستثمرين ما يمكن أن يساهم في تحسين أداء الأسهم وزيادة استقرار أسعارها.

- تعزيز صورة الشركة ومنتجاتها في

الأسواق المحلية والخارجية

- تأمين قناة جديدة للحصول على التمويل.

- تجنب الإجراءات العديدة والمتطلبات الحسابية الشديدة والتكاليف العالية لإدراج أسهم الشركة في إحدى الأسواق المالية الدولية.

- السماح لموظفي الشركة العاملين خارج البلد الأم بالاستثمار في الشركة.

أما بالنسبة للمستثمر، فهي توفر التنوع لتعريضه لمخاطر سعر

الصرف، حيث أن أسعار إيصالات الإيداع الدولية هي عادة بالدولار الأميركي، وتسدد

إيرادات الأسهم بالدولار أيضاً. كما أنها تتجاوز العوائق التي تعترض صناديق

الاستثمار والمتعاضد وغيرها من الاستثمار في أوراق مالية خارج سوقها المحلية، ولا

ترتب على المستثمر رسوم الحفظ الأمين، وهي تقدم للمستثمر الأجني مزيداً من الوضوح

وتأمين السيولة إلى جانب التواجد في إطار تشريعي متطور كالذي يتوفر في الأسواق

المالية الغربية، ومع تنامي أهمية متراء صناديق الاستثمار في الأسواق الأميركية

والأوروبية، وتزايد حدة المنافسة بينهم لتعزيب مردود الصناديق التي يديرونها،

أخذوا يتطلعون أكثر فأكثر نحو الأسواق الخارجية وإيصالات إيداع الشركات

الخارجية بشكل خاص، لتحسين أدائهم وزيادة ميزاتهم التنافسية بالإضافة إلى

خفض مخاطر استثماراتهم الإجمالية.

السوق العربية

كان أول إصدار لإيصالات إيداع دولية في العالم العربي إصدار بنك عودة العام

1995. وقد تبعه بعد ذلك شركات ومصارف عربية عدة، كان آخرها مصانع العز للصلب

التي قامت في أواخر شهر حزيران/يونيو الماضي بإصدار أولي في سوق الأوراق المالية

للسورية بقيمة 338 مليون جنيه (99,1 مليون دولار)، رافقه إصدار إيصالات إيداع دولية

الناتجة عن تحويل أرباح الأسهم إلى الدولار من جراء اقتناء أسهم أجنبية مباشرة، بالإضافة إلى تجنب التأخير في نقل شهادات الأسهم وتسجيلها وإجراء القاصة لها. وكانت الشركات الأولى التي أنشأت برامج إيصالات إيداع في الولايات المتحدة شركات بريطانية، وهي ما زالت تستغل بالحصة الأكبر من إجمالي إيصالات الإيداع الأميركية. لكن هذه الأداة لم تنشط كثيراً حتى التسعينات مع قيام بعض الشركات الأوروبية المخصصة بإصدارات دولية ضخمة وتكاثر عدد إيصالات الإيداع الدولية من قبل شركات في الدول الناشئة.

ويتم إدراج الجزء الأكبر من إيصالات الإيداع في أسواق الأسهم الأميركية الرئيسية (نيويورك، وناسداك والسوق المالية الأميركية (AMEX)، حيث بلغ عدد البرامج للصورة 1415 برنامجاً في نهاية 1998، أما السوق الرئيسية الثانية فهي سوق لندن المالية حيث هناك حوالي ألف برنامج من 59 بلداً بقيمة إجمالية تصل إلى 940,3 مليار دولار. وتضم برامج مدرجة في سوق اللكسمبورغ، غير أن أعدادها وقيمتها صغيرة

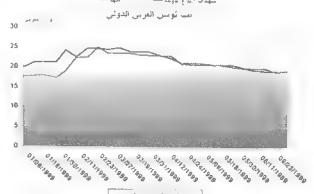
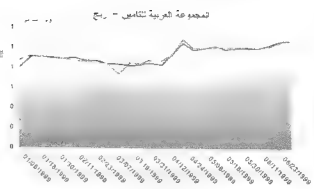
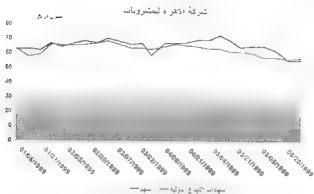
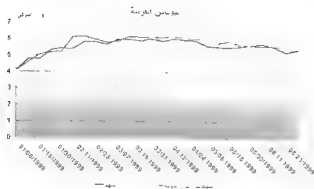
شهدت إيصالات الإيداع الدولية (GDR) للأسهم العربية أداء متفاوتاً في النصف الأول من هذا العام، عاكساً بشكل عام تطور أسعار الأسهم في الأسواق المحلية والتطورات الخارجية بالنسبة لكل منها. غير أن مؤشراً العام الذي أصدرته المؤسسة المالية العربية في منتصف آذار/مارس الماضي سجل انخفاضاً ملموساً بلغ 8,8 في المئة منذ إنشائه، في ظل تراجع أسعار 8 من أصل 14 إيصال إيداع دولية مطروحة في سوق لندن واللكسمبورغ، ما عكس تدني أداء الأسهم المعنية في الأسواق العربية.

إيصالات الإيداع الدولية

إن إيصالات الإيداع الدولية هي شهادات تصدر في الخارج وتمثل أسهماً للشركات مدرجة في السوق المحلية. يعود تاريخ إصدار أول إيصالات إيداع إلى العام 1927، حين قام مصرف مورغان غارنثي بإنشاء هذه الأداة التي سميت بإيصالات الإيداع الأميركية (ADR) للسماح للمستثمرين الأميركيين بالتوظيف في أسهم أجنبية من دون التعرض لمخاطر السيولة والخصائر

مؤشر الأسهم العربية المتداولة دولياً

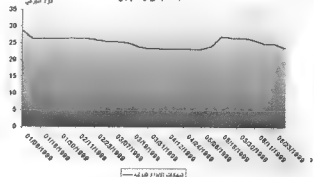
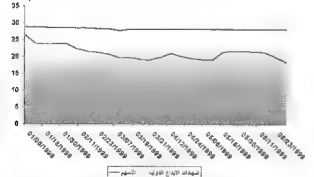


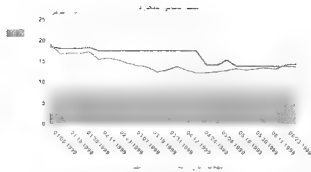
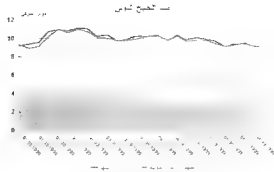


الماضي على مشروع مشترك مع شركة «البرمارل» الأميركية بقيمة 120 مليون دولار لإنشاء شركة لإنتاج البومارين، ومشروع آخر مع شركة فنلندية لبناء معملين لإنتاج مشقات البوتاس والفوسفات. كما سعى البعض الآخر، خصوصاً المصارف، إلى تحسين خدماته وتطويرها واعتماد الشركات التي تطلق وتستفيد عادة الشركات التي تطلق برامج إيصالات إيداع من إراجها الدولي الذي يمكنها من خفض كلفة مواردها في السوق المحلية. وقد احتسبت شركة ميريل لينش في دراسة عن بنك تونس العربي الدولي الخواص التي جناها للمصرف في العام 1998 من إصدار إيصالات إيداع دولية في كانون ثاني/يناير 1998، والتي تمثلت بزيادة نمو أرباحه الصافية إلى 32 في المئة مقابل 20,4 في المئة من دون الإصدار، أي ما

محدودة جداً مقارنة بالبرامج الصادرة عن الشركات في مناطق أخرى من العالم، خصوصاً بعد تكاثر البرامج من قبل الشركات في جنوب آسيا وأميركا اللاتينية في التسعينات. وتشترك الشركات العربية التي لديها برامج إيصالات إيداع دولية في أنها من بين الشركات الأكثر نشاطاً وطموحاً في العالم العربي، كما تعتبر كلها من أكبر الشركات في أسواقها المحلية. خصوصاً شركتي سوليدير وأريج اللتين تعلمان من أكبر الشركات في قطاعهما في العالم العربي ككل. وقد أقدم بعض الشركات على التوسع عبر دمج شركات أخرى مثل بنك عوده والبنك اللبناني للتجارة وشركات الأهرام للمشروبات. وأثر البعض الآخر على التوسع الذاتي عبر بناء وحدات جديدة لزيادة الإنتاج، مثل شركة البوتاس العربية التي وقعت في نيسان/أبريل

أدرجت في سوق لندن بقيمة 6,56 مليون دولار. كما من المتوقع أن تصدر مجموعة لكح، وهي شركة للأدوية الطبية والصناعية، إيصالات إيداع دولية بقيمة إجمالية تتراوح بين 160 و235 مليون دولار قبل نهاية شهر تموز/يوليو الماضي، إلى جانب إصدار أولي في سوق الأوراق المالية في مصر يعتبر أكبر إصدار أولي لتاريخه في السوق المصرية. وبذلك يصبح عدد الشركات العربية التي لديها إيصالات إيداع دولية 16 شركة، منها مصرف واحد هو بنك لبنان والمهجر ليس لديه أسهم مدرجة في البورصة. كما يستعد بنك مسقط الدولي لطرح برنامج إيصالات إيداع دولية بقيمة 50 مليون دولار قبل نهاية العام 1999. بعد حصوله على موافقة البنك المركزي العماني على ذلك في نهاية شهر أيار/مايو الماضي. ورغم ذلك، لا زالت تعتبر برامج إيصالات إيداع الشركات العربية





الأسواق المالية المحلية. وكانت الشركات اللبنانية الأكثر تضرراً، حيث خسرت إيصالات إيداع بنك عوده 28 في المئة من قيمتها في النصف الأول 1999، في حين تراجع سعر إيصالات إيداع البنك اللبناني للتجارة بنسبة 24 في المئة وبنك لبنان والمهجر بنسبة 18 في المئة وسوليدير بنسبة 13 في المئة بعد تحسنه عن المستوى المتدني التاريخي الذي سجله في أوائل أيار/مايو الماضي والبالغ 7,78 دولارات. كما هبط سعر إي. إف. جي. هومس، بنسبة 12 في المئة وسعر البنك المغربي للتجارة الخارجية بنسبة 11 في المئة بتأثير من ركود سوق مصر والمغرب خلال الفترة نفسها الذي انعكس على أداء الشركات الأكثر حساسية لأحوال السوق المحلية.

النشاط بدأ 1995 ويضم 16 شركة

عن ذببتها إعادة شراء بعض أسهمها، بعد بلوغ السعر مستويات دنيا. لكن إصدار إيصالات إيداع دولية لا يحول دون تأثير الشركة للصورة بعمول أخرى، بل أن عدداً من هذه الشركات تعرض لتراجع أسعار أسهمه وإيصالاته الدولية بفعل تباطؤ نمو الاقتصاديات المحلية وتراجع أداء

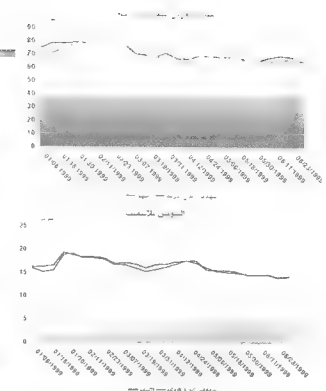
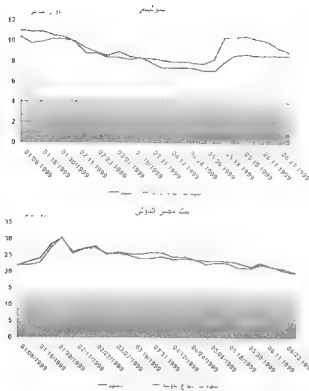
يوازي أرباحاً إضافية بقيمة 1,25 مليون دينار تونسي (1,1 مليون دولار). وقد شهدت أسعار إيصالات إيداع بعض الشركات أداء مميزاً في النصف الأول من هذا العام، حيث حققت شركة اليوتاس العربية أعلى نسبة ارتفاع بلغت 38 في المئة بفعل تحسن التوقعات بالنسبة للشركة نتيجة إعلانها عن مشاريعها التوسعية. كما ارتفع سعر المجموعة العربية للتأمين «أريج» بنسبة 36 في المئة نتيجة إعلانها عن ارتفاع أرباحها للفصل الأول 1999 بنسبة 38 في المئة، كما ساء اتجاه الانخفاض للسجل في الأشهر الأولى من العام في ضوء هبوط الأرباح لعام 1998 ككل بنسبة 96 في المئة. وقد ساهم في التحسن أيضاً إعلان الشركة

إيصالات الإيداع الدولية (GDRs)

النسبة	السعر في	السعر في	السوق	تاريخ الإصدار	مليون	الإسم	البلد
الحزيران/يونيو 1999	نهاية 1998	نهاية 1998					
-2,28	18,60	90,25	لكسمبورغ	تشرين أول/أكتوبر 1995	34	بنك عوده*	لبنان
-7,9	21,50	23,35	لندن	آذار/مارس 1996	52	البنك المغربي للتجارة الخارجية	المغرب
16,5	9,03	7,75	لندن	تموز/يوليو 1996	120	البنك التجاري الدولي	مصر
0,7	14,25	14,35	لندن	تشرين ثاني/نوفمبر 1996	116	شركة إسمنت السويس	مصر
-13,2	8,98	10,35	لندن	تشرين الثاني/نوفمبر 1996	77	سوليدير	لبنان
-24,3	14,35	18,95	لكسمبورغ	كانون أول/ديسمبر 1996	35,4	البنك اللبناني للتجارة	لبنان
12,8	32,50	28,80	لندن	شباط/فبراير 1997		شركة الأهرام للمشروبات**	مصر
26,2	10,83	7,95	لندن	الفصل الرابع 1997	57,6	أريج	البحرين
37,8,8	5,58	4,05	لندن	الفصل الرابع 1997	33	شركة لبوتاس العربية	الأردن
-1,1	6,48	6,55	لندن	1997		شركة للمهمات والصناعات الكيماوية	مصر
3,5	9,88	9,55	لندن	1997		بنك مصر الدولي	مصر
-13,5	23,85	29,25	لكسمبورغ	كانون الأول/ديسمبر 1998	133	بنك لبنان والمهجر	لبنان
11,3	9,63	8,65	لندن	شباط/فبراير 1998	40	بنك تونس العربي الدولي	تونس
	11,85		لندن	تموز/يوليو 1998	56,7	إي. إف. جي. هومس	مصر
	12,55		لندن	حزيران/يونيو 1999	6,56	مصانع اللز للصلب	مصر

* أصدر بنك عوده برنامجاً جديداً في تشرين أول/نوفمبر 1997، بما يوازي 3 ملايين سهم بقيمة 81 مليون دولار، حل مكان البرنامج الأول

** تسير بالدولار واليورو في الوقت نفسه ابتداء من كانون ثاني 1999
مصدر الأسعار: مجلة Meedmoney، أعداد مختلفة.



العلاوة والخصم

إن معظم إيصالات الإيداع الدولية تسعر بعلاوة على أسعار الأسهم الأساسية، حيث تعتبر الخصومات التي تقدمها للمستثمر الأجنبي من سهولة وسرعة التعامل بها إلى سيولتها الإضافية وإلغائها مخاطر سعر الصرف، مزايًا إضافية تستحق سعرًا أعلى. في المقابل، يتم تداول بعض إيصالات الإيداع بخصم على سعر السهم حين يكون هناك صعوبة واضحة في الحصول على معلومات عن الشركة أو ضعف بالغ في سيولة إيصالات إيداعها وأسهمها أو مخاطر سياسية واقتصادية متزايدة في بلد الشركة أو عوامل أخرى تستدعي خصم للسعر لاجتذاب المستثمرين وجعلهم يتحملون مخاطر الاستثمار الإضافية الناجمة عنها. بالنسبة للشركات العربية، نجد مثلاً أنه يتم تداول إيصالات إيداع معظم الشركات المصرية والبنك المغربي للتجارة الخارجية بخصم عن سعر الأسهم، فيما يتم تداولها بعلاوة لشركات سوليدير واليوثاس العربي، كما يتراوح التسمير بين خصم محدود وعلاوة طفيفية للشركات الأخرى، غير أن السبب الرئيسي وراء تداول إيصالات الإيداع العربية بخصم أو علاوة يعود إلى مدى توفر السيولة في إيصالات إيداع الشركة المعنية، ما يفسر لماذا يتم تداول بعضها تارة بخصم وأخرى بعلاوة، مثل شركة الأهرام للشحريات وأريج وبنك تونس العربي الدولي. كما يوضح لماذا يتم تداول إيصالات

إيداع من نفس البلد بمستويات مختلفة، خصوصاً أو علاوة كما في لبنان، حيث هناك علاوة لإيصالات إيداع سوليدير، مقابل خصم للبنك اللبناني للتجارة وبنك عوده. ومن اللفت، أن الخصم في الأسعار لهنين المصريين كبير جداً، ويميز ذلك بالنسبة للبنك اللبناني للتجارة إلى عدم تداول أسهمه في السوق المحلية لفترات طويلة هذه السنة، الأمر الذي لا ينطبق على سهم بنك عوده الذي يجري تداوله يومياً بمعدل 80 ألف تقريباً منذ بداية هذا العام من دون أي تغير في السعر، ما يشير إلى تثبيت سعر السهم في سوق بيروت، وبجانب أهمية توفر السيولة في التداول لإضفاء الشفافية على الأسعار.

إستفادة الشركات العربية

قد تكون بعض الشركات العربية تفاجأت بأن أداء إيصالات إيداعها كان دون مستوى أداء أسهمها، بل أنه كان هو الدافع وراء انخفاض أسعار أسهمها في بعض الأحيان. لكن هذا لا يمنع من أن إصدار إيصالات الإيداع في الخارج هو تجزية مفيدة للشركات العربية تساعدها على الاستعداد للحلوة التي ستضطر كافة الشركات وللأسس إلى تبني معايير الشفافية والمحاسبة الدولية واعتماد الأنظمة الحديثة في الإدارة والإنتاج. كما أنها تسهم في تحسين أداء الشركات نفسها التي يفتقها انكشافها على المستثمرين الأجانب إلى العمل المستمر لتطوير نفسها ورفع قدرتها التنافسية وزيادة كفاءتها وفعاليتها

ومستوى تنظيمها.

ومن الصعب قياس الأثر الكمي لإيصالات الإيداع الدولية على أسهم الشركات الصاعدة لها، نظراً للدخول عوامل أخرى عديدة في تحديد سعر السهم. وقد كان أداء هذه الشركات بشكل عام أفضل من متوسط الأداء العام في الأسواق المحلية التي استمر الركود في معظمها للعام الثاني على التوالي. غير أن الشركات التي تنشئ برامج إيصالات إيداع دولية هي أساساً شركات مميزة على بلداتها، ولا لا تمكنت من الالتزام بمعايير الإصاح والشفافية وغيرها من المعايير الدولية المطلوبة كشرط لقبول إدراج برامجهما في الأسواق الخارجية.

وقد يشجع اتجاه الدول العربية نحو فتح أسواقها الداخلية للمستثمرين الأجانب واستمرار الخصخصة في قطاعات عديدة، المزيد من الشركات العربية على إصدار إيصالات إيداع دولية، خصوصاً مع ارتفاع كلفة الاقتراض بالنسبة لمعظم الشركات العربية في الأسواق الدولية في الفترة الأخيرة تبعاً لزيادة الهامش على إصدارات سندات معظم الدول الناشئة. وقد شكل الإصدار الأخير بالدولار الأمريكي لدولة قطر في أيار/مايو 1999 بفائدة 9,5 في المئة مؤشراً مرجحاً لنسب الفوائد التي يمكن أن تتدرب على السندات في العديد من البلدان العربية، الأمر الذي أثنى بعض الشركات العربية مثل البنك التجاري الدولي في مصر عن طرح سندات جديدة في الخارج. ■

مكتب الدراسات

الإعلام يتحكم بالشعوب

TIME WARNER

فمن يتحكم بالإعلام؟

السيطرة اليهودية بالأرقام والأسماء



The New York Times

Herald Tribune

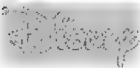
FOX

MIRAMAX

TIME
INTERNATIONAL

ESPN

News Corporation



WALL STREET JOURNAL

اليهودي مايكل إيزنر (Michael Eisner)، وكان إيزنر سيطر على الشركة العام 1984 وحولها عن أهدافها الأساسية عند تأسيسها أي الترفيه العائلي، وتملك إمبراطورية ديزني حالياً شركات عديدة للإنتاج التلفزيوني أمثال: Walt Disney Television, Touchstone Television, Buena Vista Television وتملك كذلك شبكة تلفزيون للمشترين (كاابل) لديها 14 مليون مشترك وشركتي إنتاج فيديو.

أما بالنسبة للإنتاج السينمائي، فإن مجموعة والت ديزني للإنتاج السينمائي،

التي تحرير قطاع الاتصالات في أميركا إلى خلق موجة من عمليات الدمج والشراء أفزرت بضعة تكتلات إعلامية ضخمة تقتدر كل منها بعشرات عدة من الدولارات، ويمكن القول حالياً أن معظم ما نقرأه في الصحف والكتب أو نشاهده على الشاشات الصغيرة والكبيرة أو نسمعه من أخبار وموسيقى صادر عن إحدى هذه الشركات العملاقة.

إمبراطورية والت ديزني

الجموعة الإعلامية الأكبر عالمياً هي مجموعة شركة والت ديزني، التي يرأسها

لا يختلف اثنان على أن للإعلام دوراً أساسياً متنامياً الأهمية في مجتمعاتنا المدنية والسياسية والاقتصادية، وقد تخطى دور الإعلام نقل الأخبار إلى تحليلها وغربلتها وتقديم «زبدتها» للمشاهد / المستمع / القارئ الذي أصبح أكثر ثقافة وتطلباً وتعقيداً، وعليه أصبحت وسائل الإعلام العامل الأكثر تقيلاً في تكوين الرأي العام، من هنا، لا نجد بدءاً من طرح التساؤل: من يتحكم بصنع الرأي العام العالمي؟ أو بكلام آخر من يصنع الإعلام؟ استوقفنا، بكثير من

الاهتمام، مقالة نشرها عبر الإنترنت قسم الأبحاث في «National Vanguard Magazine» الصادرة في أميركا بعنوان «من يحكم أميركا؟»، وتشير هذه المقالة، بالأسماء والأرقام، إلى سيطرة اليهود شبه المطلقة على صناعة الإعلام في أميركا وحول العالم، وفي ما يلي أبرز ما جاء فيها.

التي يحضرها يومياً ملايين المشاهدين حول العالم، من مختلف الأعمار.

تعدد أخطوطي

اللاعب الرابع في صناعة الإعلام عالمياً هو روبرت مردوك، عبر شركته نيوز كورب. وعلى الرغم من كون مردوك غير يهودي، فإن رئيس ستوديو مردوك للإنتاج السينمائي اليهودي هو بيتر شيرين (Peter Chermin) والمعروف أن نيوز كورب تملك شبكة فوكس التلفزيونية وستوديو 20th Century Fox للإنتاج السينمائي.

أما المرتبة الخامسة عالمياً، فتحتلها شركة سوني اليابانية، التي يرأس شركتها التابعة في أمريكا اليهودي مايكل شولوف، فيرأس شركة سوني للإنتاج السينمائي اليهودي آلان ليفين

ومن الشركات الأخرى نذكر: «نيسو وورلد للترفيه، أكبر منتج مستقل لبرامج التلفزيون في أميركا، يرأسها اليهودي براندون تارتكوف، ويملكها اليهودي رونالد بارلمان، الذي يملك أيضاً مستحضرات رفلون.

العام 1994، أسس ثلاثة يهود مشهورين في عالم الإنتاج السينمائي شركة إنتاج إسما، دريم وركس (Dream Works)، وهم: ستيفن سبيلبرغ، ديفيد غيفن وجفري كاتزنبيرغ. وهذه الشركة مرشحة لأن تصبح أكبر شركات الإنتاج السينمائي في العالم. إدغار بروغسمان، رئيس المجلس اليهودي العالمي، يملك شركة سيفرام، التي تملك اثنتين من أكبر شركات الإنتاج في العالم، MCA ويونيفرسال.

يذكر أن الأفلام التي تنتجها الشركات الواردة في هذا التقرير لغاية الآن تشكلت في المئة من حجم الإنتاج العالمي، وفقاً لمعيار إيرادات دور السينما.

أما بالنسبة لشبكات البث التلفزيوني الأكثر عالمياً، وهي ABC، CBS، وNBC، فسيطرة اليهود، كاملة عليها ليس فقط بالنسبة المملكية، بل أيضاً بالنسبة للموظفين الذين هم بمعظمهم يهود، وخصوصاً في أقسام الأخبار.

الإعلام النرويج والطبوعات

بالإختقال من المرشي والسموخ إلى المرقو، لا تختلط الصورة كثيراً، فالسيطرة اليهودية واضحة في هذا القطاع، وهنا بعض العيّنات:



دمج شبكة الـ CNN، التي يملكها تد ترنر، وهو غير يهودي، مع تايم وورنر، ما سيعزز السيطرة اليهودية على المنافس الإعلامي الأود لهم في قطاع شبكات الأخبار العالمية. وكانت المناوشات بين ترنر وليفين بدأت منذ محاولة الأول شراء شبكة CBS العام 1985، عندما صد اليهود هذه المحاولة عبر إقدام اليهودي لورنس تيش (Laurence Tisch) على شراء CBS، وأصبح رئيس مجلس إدارتها. ولاحقاً، أصبح ليفين يملك 20 في المئة من أسهم CBS، وهو يحاول حالياً ضمّ CNN إلى مجموعة تايم وارنر.

الرتبة الثالثة: فياكوم

تحتل فياكوم (Viacom) المرتبة الثالثة على قائمة عمالقة صانعي الإعلام حول العالم، بإيرادات سنوية تفوق عشرة مليارات دولار. ويرأس هذه المجموعة شخص يهودي، اسمه الأصلي موراوي روتشتاين (Murray Rothstein) وقرّبه لاحقاً إلى سمندر رستون (Sumner Redstone). تخرج فياكوم وتوزع برامج تلفزيونية أكبر ثلاث محطات في أمريكا وتلك 12 محطة تلفزيونية و12 محطة راديو. كما تنتج أفلاماً سينمائية عبر شركة Paramount التابعة لها والتي ترأسها اليهودية شري لانسنغ (Sherry Lansing). في ما يخص النشر، تملك فياكوم عدة دور نشر كبرى في أمريكا، كما توزع أشرطة فيديو عبر أكثر من 4000 مركز بيع. وتشمل نشاطات المجموعة البث الفضائي، التلفزيونات الترفيهية للأطفال والعائلات، والعباب الغديوي.

أما أهم نشاطاتمارسه مجموعة فياكوم فهو البث التلفزيوني عبر الكابيل، حيث تملك كل من شبكة شونام، إم تي في، Nickelodeon وغيرها من الشبكات العالمية

التي يرأسها اليهودي جو روث، تملك كلاً من: Touchstone، Hollywood، Caravan وMiramax.

والمعروف أن والت ديزني تملك مدناً ترنفيه عدة مثل: ديزني لاند، ديزني وورلد، مركز أبلوت، طوكيو ديزني لاند ويورو ديزني. وتبيع ديزني سنوياً ما قيمته أكثر من مليار دولار من المنتجات الاستهلاكية كالألعاب والكتاب والكتب.

في آب/ أغسطس 1995، اشترى مايكل أيزنر من Capital Cities/ABC ما خلق إمبراطورية إعلامية تفوق مبيعاتها السنوية 16.5 مليار دولار وهذه المجموعة تملك شبكة تلفزيون ABC، التي تملك بدورها عشر محطات تلفزيون في أمريكا، وتضمّ شبكة من 225 محطة تلفزيونية محلية، حيث لديها حصة مؤثرة فيها، كما تملك ABC حصصاً في محطات أوروبية عدة.

وتملك ABC محطة كابل اسمها ESPN ويرأسها اليهودي ستيفن برونشتاين (Steven Bronstein) والشركة أيضاً حصة مؤثرة في محطات الكابيل Life Time Television وNetwork. كما لـ ABC شبكة محطات راديو 11 من محطة AM و10 محطات FM في أمريكا. وتصدر ABC Capital Cities سبع صحف يومية، كما تملك دور نشر تؤمن لها إيرادات سنوية تفوق المليار دولار.

مجموعة تايم وارنر

تعتبر تايم وارنر (Time Warner) ثاني أكبر عملاق إعلامي عالمي. رئيس مجلس إدارتها والرئيس التنفيذي هو اليهودي جيرارد ليدن، وتعتبر شركتها التابعة HBO أكبر شبكة تلفزيون كابل في أمريكا. كما تملك تايم وارنر أكبر شركة إنتاج موسيقي في العالم هي وارنر ميوزيك (Warner Music) التي توزع إنتاجها تحت أكثر من 50 إسماً حول العالم، أهمها: داني غولديبرغ (Warner Brothers Records) التي يرأسها ستيفوارث هرش وهما يهوديان. وتايم وارنر معروفة كذلك بإنتاجها السينمائي ويقسم النشر لديها. فهذا القسم، الذي يديره اليهودي نورمان بيرل ستاين (Norman Pearl Stine)، ينتج الجلات الأوسع انتشاراً في أمريكا والعالم: تايم، سبورتس أيلسترايتد، بيبول وفورتشن. يذكر في هذا الإطار أن هنالك إمكانية

من عامل الملكية، هو الواقع المعروف بالنسبة لاعتماد معظم وسائل الإعلام على ما تنشره أو تبثه الشركات الإعلامية الواردة في التقرير. فقد تحول معظمهم إلى مراجع إعلامية عليا في قطاعات المال والاقتصاد والبروصات والأمين والسياسة والثقافة وغيرها من القطاعات. وتشتد خطورة هذه العوامل مع ترابط سكان الأرض في ما بينهم بتقنيات الاتصالات الحديثة، علماً أن لليهود دوراً بارزاً أيضاً في هذه التقنيات من إنترنت وشركات كابل ومحطات فضائية وسواها. الحقيقة المرة هي أن معظم ما نسمعه ونقراه ونشاهده، إنما نفضل ذلك من منظور يهودي. ■

ملاحظة: بما أن التقرير الذي استندنا إليه في هذا المقال غير مؤرخ، فقد تكون بعض الشواهد الواردة فيه قد تغيرت منذها أو إدارتها، ونحن نتفقد في الصورة العامة بقلي هي ذاتها بالنسبة لاسمحة اليهودية الواضحة، والمعروفة أصلاً، على سباق الإعلام العالمي.

الواشنطن بوست وسائل إعلامية أخرى عدة أهمها مجلة نيوز ويك، كما تصدر الواشنطن بوست، بالتعاون مع نيويورك تايمز، صحيفة انترناشونال هيرالد تريبيون، الصحيفة الإنكليزية الأوسع انتشاراً في العالم.

● صحيفة وول ستريت جورنال، التي تباع 1,8 مليون نسخة يومياً، تملكها شركة داو جونز، التي تنتج بدورها 24 صحيفة يومية أخرى. أما رئيس مجلس إدارة داو جونز فهو اليهودي بيتر كان.

غيب عن غيب

ما ذكر أعلاه لا يعدو كونه مجرد أمثلة عن ملكية اليهود لعدد من كبريات شركات الإعلام العالمية. ولدى دراسة توزيع ملكية آلاف وسائل الإعلام العالمية، يمكن استبيان خيط مشترك، رفيع أحياناً وغليظ معظم الأحيان، هو الخيط اليهودي. ولعل الأخطر

● تملك مجموعة نيو هاوز، التي أسسها اليهودي صموئيل نيو هاوز، 26 صحيفة يومية، راندوم هاوز - أكبر ناشر للكتب المتخصصة، 12 محطة تلفزيونية، 87 نظام كابل و 24 مجلة معروفة مثل Vogue، Glamour، Mademoiselle، New Yorker، Bride's، Vanty Fair وغيرها.

● صحيفة نيويورك تايمز يرأسها اليهودي آرثر أو كس سلتزيمرغر، ومدير تحريرها هو اليهودي جوزيف ليليفلد، أما المحرر التنفيذي فهو اليهودي ماكس فرانكل. كما تملك نيويورك تايمز 33 صحيفة أخرى، 12 مجلة، 7 محطات راديو وتلفزيون، نظام كابل، وثلاث دور نشر، كما تزود الـ «نيويورك تايمز» عبر وكالة الإعلام والتصوير خاصتها، 506 صحف بالأخبار والصور.

● صحيفة الواشنطن بوست يرأسها حالياً اليهودي دونالد ماير، وتملك

MATTEI RENT A CAR **أجرة سيارات**

ADA LOCATION DE VEHICLES

اقتصادنا الخدمة السياحية

للمر الجليل، نهج الحرف - للنطقة الصناعية - تونس - فرطاج - هاتف: 704700 - فاكس: 704925 - صوب: 230 تونس - فرطاج

الاصطياف في الخليج



① منطقة الخليج صيفها حار يمتد لفترة 6 أشهر تقريباً، ويصل إلى درجات قصوى تتراوح بين 40 و50 درجة مئوية، مصحوبة بنسبة رطوبة عالية. أما الفترة الأخرى من السنة فتتميز بمناخ معتدل لا سيما في فصل الشتاء، حين يندر الاعتدال في العالم.

وفي فصل الصيف كما هو معروف يرحل أهل الخليج في إجازات متفاوتة هرباً من الحر الشديد، وكل يرحل حسب هواه ووفقاً لقدرته المالية التي تسمح له بزيارة هذا البلد أو ذاك.

وتشير التقديرات إلى أن بلدان الخليج تصدر سنوياً أعداداً كبيرة من السياح وتوسع بلدان عدة إلى اجتذابهم، ويتنشر الخليجيون صيفاً في مقاصد عدة تبدأ بالولايات المتحدة الأميركية وكندا وتمتد بالبلدان الأوروبية لتصل إلى الشرق الأقصى وأستراليا ونيوزلندا، فضلاً عن بلدان شرق أوسطية كتركيا وقبرص، إضافة إلى البلدان العربية مثل: مصر، سورية، الأردن، لبنان، المغرب وتونس.

الأمر يقتضي؟

وإذا كان هذا الواقع الخليجي صحيحاً وقائماً منذ بداية ثروة النفط، فإن هذا الواقع بالذات يبدو أنه يتجه إلى تغيير وتبدل. فالخليج، وخصوصاً الإمارات العربية المتحدة لا سيما دبي، بدأ ومنذ سنوات قليلة ماضية يروج نفسه كمركز اصطياف لأهل

أولاً وللمقيمين فيه ثانياً، ولن هم في الحارج لا سيما الأوروبيون منهم الذين يفتقدون اشعة الشمس طوال أيام السنة.

وبوادر التغيير هذه بدأت تأخذ أشكالا مختلفة، في مقدمها «مهرجان الصيف» الذي تنظمه دبي إلى جانب مهرجان التسوق الذي تنظمه سنوياً خلال شهري نيسان / أبريل وأيار / مايو. وهذه السنة أعلن عن مهرجان جدّه خلال الصيف، أما الكويت فأعلنت في شباط / فبراير الماضي لأول مرة عن مهرجان «هلا فبراير» الثقافي الفني الرياضي التسويقي وربما تمهد هذه الخطوة إلى تنظيم مهرجان خاص بالصيف.

لماذا هذه الظاهرة؟

لماذا هذه الظاهرة التي اسمها «الاصطياف»، في الخليج؟ وهل هذه التجربة التي بدأت في دبي واعتمدها السعودية، سيتم تعميمها على البلدان

الخليجية الأخرى؟ مما لا شك فيه أن لهذه الظاهرة أبعاداً عدة اقتصادية ومنها:

1- إنها تجسّد للتغيير الحاصل في الاقتصاد الخليجي، وللإتجاه الحديث نحو التنوع في مصادر الدخل والخروج من «كثافة النفط» لاسيما بعدما خبرت الدول الخليجية معاناة ارتفاع وهبوط أسعار النفط وتأثيرات ذلك على أنماط الإنفاق العام وعجز الموازنة.

2- إنها محاولة لاحتشيط الأسواق وتحريك الطلب في ظل الركود السائد، وذلك عبر اقتطاع جزء أكبر من الإنفاق العائلي لمقابلة حجم العرض الكبير الناتج من ضخامة المؤسسات العاملة، بالتالي حجم الأسواق الذي بات يفوق حجم الإستهلاك سواء للسلع أو للخدمات.

3- إنها مؤشر على الانجاء نحو الانفتاح وفتح الأسواق والسعي إلى إزالة كل القيود والمعوقات من أي نوع كان.

العديد من المنشآت والمؤسسات البحرية. ويصطب هذا النشاط في إطار سياسة تنويع الدخل وحرس الملكة منذ أعوام على التقليل من اعتمادها على إيرادات الدخل. وليس أدل على ذلك من إقدامها على فرض رسوم غير مباشرة على العديد من المرافق مثل: زيادة رسوم الدخول والخروج من



المطارات، زيادة أسعار تذاكر السفر، زيادة أسعار الوقود والكهرباء وكل ذلك يهدف ضيق العجز في الموازنة العامة.

وانطلاقاً من خصوصية المجتمع السعودي، فإن النشاط السياحي صعباً لاسيما في جده استهدف تنشيط السياحة الداخلية والعائلية تحديداً من أجل التخفيف من نزف الإنفاق السياحي في الخارج. لذا يبادر القطاع الخاص لإقامة العديد من المنشآت السياحية التي توفر خدمات متنوعة قوامها الترفيه البري سواء من خلال الرياضات البحرية أو من خلال ألعاب التسلية المتنوعة.

وتعتمد المنشآت السياحية سواء في جده أو في دبي أسعار مخفضة خلال فصل الصيف لاجتذاب أكبر عدد ممكن من «المصطفين» الخليجيين أو الخليجيين.

وهكذا، فإن ظاهرة «الاصطياف في الخليج» تبدو ظاهرة جتية وجادة تحلّي باهتمام واضح من الحكومات ولكن بتأثير من القطاع الخاص الذي قام باستثمارات ملحوظة في هذا المجال. ولا شك في أن الظروف الاقتصادية القائمة في بلدان الخليج النفطية باتت تحتمّ عليها المنصّي بعيداً في سياسة تنويع الدخل وفي إعطاء دور أكبر للقطاع الخاص من خلال الاتجاه نحو التخصصية.

الاصطياف في الخليج يبدو مفارقة، فهل تحوّل للفرقة إلى ظاهرة تمتدّ من دبي وجده إلى الكويت والدوحة والمملكة ومسقط؟



رسم التولج المدري، وينتشر في الصورة
يوج العرب

- سعيها للبركر إلى تنويع مصادر الدخل وحرسها على أن تكون بمثابة «الختيرة» مركز إقليمي مميّز للخدمات في مجالات التجارة وإعادة التصدير والسياحة بقصد الأعمال أو الترفيه.

- امتلاك دبي بنية تحتية متطورة وطاقة استيعابية كبيرة على الصعيد الفني، لا بد من تشغيلها حتى لا تتحوّل إلى عبء على اصحابها وعلى الدولة.

- الاستفادة من مزايا الإمارات العربية المتحدة عموماً ودبي خصوصاً من حيث سياسة الانفتاح الاجتماعي للمعتمدة منذ أعوام والتي أعطت ثمارها.

مهرجان جده

أما بالنسبة إلى جده، فإن نشاطها السياحي ليس جديداً لاسيما على صعيد السياحة الدينية الفاشطة في مجال الحج والعمرة. كما أن جده الواقعة على البحر الأحمر والمتميزة بشاطئ جميل تحفّض

مهرجان دبي

بعد أن دأبت دبي ومنذ 5 أعوام على تنظيم مهرجان التسوّق في فصل الربيع من كل عام، بدأت بتنظيم مهرجان الصيف منذ عامين في محاولة لتأمين نشاط اقتصادي وتجاري على مدار السنة.

والواضح أن هذه المهرجانات تستهدف شرائح معينة من المواطنين وفي مقدمها ذو الداخل للتوسعة والمحدودة، التي لا تستطیع الإنفاق على إجازات الصيف في الخارج.

كما تستهدف هذه النشاطات توفير خدمات للسياحة العائلية (متوسط عدد أفراد الأسرة الخليجية مرتفع نسبياً) وهي عائلات يشكل السفر، لاسيما تذاكر السفر، عبئاً عليها.

ولجأ دبي إلى محاولة تنشيط الاصطياف للأعيانرات الأتية: - اعتمادها للحدود نسبياً على التخطّ كمورد بدأ يتناقص تدريجياً.

الحلية والعالمية على حد سواء، وضعت «الاقتصاد والأعمال» خيارات الخصخصة بمزاياها وثغراتها المختلفة تحت مجهر العضو المنتدب لمجموعة «دويتش بنك» (Deutsche Bank Group) في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (قسم خدمات الإستثمار الدولية) د. أنطوني برنس Anthony Prince، وذلك في لقاء تحدث فيه عن ضرورة اعتماد سلة خيارات في عمليات الخصخصة وأشار إلى أن من حسن حظ المنطقة العربية أن نمو قاعدتها الاقتصادية يتزامن مع متغيرات وتطورات هائلة في الصيرفة الإستثمارية الشاملة.

وفي الإطار نفسه، تنشر «الاقتصاد والأعمال» نص المحاضرة التي ألقاها د. محمد مصطفى وهو مسؤول تخصيص رئيسي في «البنك الدولي» خلال المؤتمر السنوي الخامس لأسواق رأس المال الذي نظمته «الاقتصاد والأعمال» في أيار/مايو الماضي، والتي تناول فيها خصخصة البنى التحتية وانماطها في البلدان العربية. وهنا نص الحوار مع أنطوني برنس ودراسة د. محمد مصطفى.

سياسات الخصخصة من منظور دويتش بنك برنس: كوكبتيل خيارات من دون وصفات جاهزة

الشركات «للخصخصة» قد أفلس بعد مرور أقل من سنتين وذلك لعوامل مختلفة أهمها المديونية الكبيرة في هذه الشركات. من هنا ضرورة أن تكون الحكومات في مثل هذه الحالة أكثر مرونة في التعاطي مع مسألة الدين والنظر إلى المسألة نظرة إستراتيجية أي من منظور الأرباح وضخ العوائد التي قد تجنيها الشركة في غضون الأعوام العشرة المقبلة في حال تمت خصخصتها، بدلاً من النظر إليها من منظور آني ورتقي بحث وعدم الاستعداد لإيجاد حل المديونية الشركة قيد الخصخصة.

■ ما هو الحل برأيك؟

انخفض حجم عمليات الخصخصة في العالم بعد الأزمة الآسيوية من 170 مليار دولار في العام 1997 إلى 148 ملياراً العام الماضي أي بنحو 13 في المئة.

ورغم أن منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بشكل عام بقيت بعيدة عن تداعيات العدوى الآسيوية التي عصفت باقتصادات روسيا وأوروبا الشرقية وأسواقها المالية وانتقلت لتلتف على أميركا اللاتينية ولتشذ الخناق على اقتصاداتها؛ ورغم أن الخصخصة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بدأت تطرق جدياً أبواب قطاعات ومرافق إستراتيجية كالنفط والكهرباء والاتصالات، فإن حصة هذه المنطقة من حجم عمليات الخصخصة في العالم لم تتجاوز عتبة 1 في المئة، في حين شهدت اقتصادات ناشئة أخرى نمواً مطرداً في هذا المجال، فبلغت مثلاً حصة أميركا اللاتينية من إجمالي حجم عمليات الخصخصة في العالم 23 في المئة وأوروبا الشرقية ودول الاتحاد السوفياتي السابق 4 في المئة.

ونظراً لأهمية أساليب الخصخصة وخياراتها المتعددة في تعزيز الرسملة السوقية الأسواق المالية

الخصخصة من منظور ستراتيغي

■ الخصخصة في المنطقة العربية بدأت تطرق باب قطاعات ومرافق عامة كانت تعتبر ستراتيغية وبالتالي كانت الدولة تسيطر عليها بالكامل (كقطاعات الكهرباء والنفط والمياه والاتصالات والنقل وغيرها) برأيك ما هي خيارات الخصخصة الأكثر فعالية وجدياً؟

□ أولاً خلط كبير بين الشراكة بين القطاع الخاص والقطاع العام (Corporatisation) والخصخصة التي هي بعيدة جداً بمفهومها وآلياتها وأهدافها عن

مفهوم الـ Corporatisation، هذا الخلط ظهر إلى حد كبير عند تبني دول أوروبا الشرقية للخصخصة.

الشراكة هي مجرد بداية لأنها تبقى إدارة المؤسسة بيد القطاع العام وبالتالي تبقى مؤسسة عامة. أفضل مثال على ذلك، ما جرى في العديد من الدول الأوروبية الشرقية كجمهورية تشيكيا حيث جرت خصخصة 700 شركة دفعة واحدة، وأضح كلمة خصخصة بين مزدوجين لأنها لم تكن خصخصة بالمعنى الحقيقي، بل أشرك القطاع الخاص فيها. ولم يكن من المفاجئ أبداً أن أكثر من 70 في المئة من هذه

للاقتصادات العربية. مع العلم أن لكل دولة عربية طرورها الاقتصادية الخاصة؟

□ أولاً، هناك مشاريع B.O.O و B.O.T التي لا تعتبر مخصصة بالمعنى الحقيقي للملكية، بل آليات أو طرق لتمويل المشاريع خصوصاً B.O.T التي بموجبها لا تمنح الحكومة امتيازاً للشركة، بل تبقى الملكية بيدها، وكذلك بالنسبة لـ B.O.O.T حيث تمنح الشركة امتيازاً لفترة محدودة في ما تعود الملكية في نهاية العقد إلى الدولة.

خطورة التمركز القطاعي في البورصة

■ ماذا عن الخيارات الأخرى كالإصدارات الأولية (IPOs) والمستثمرين الاستراتيجيين (Strategic Investors)، وما هي المزايا والثغرات إذا صح التعبير لهذه الخيارات؟

□ أولاً تشير الإحصاءات عن الفترة الممتدة من العام 1990 حتى العام 1997 أن المعدل بين اعتماد خيار الإصدارات الأولية من جهة وخيار المستثمر الاستراتيجي من جهة أخرى في عمليات الخصخصة كان 3 على 2، بمعنى أن كل 3 حالات تكت الرسعة فيها عن طريق الإصدارات الأولية تقابلها حالتان اعتمد فيها خيار المستثمر الأجنبي، أما لماذا تفضل الكفة لصالح الإصدارات الأولية، فهذا يعود إلى الحجم الكبير للعمليات وتحديدًا في قطاع الخدمات العامة (كهرباء، هاتف، مياه) حيث للطلب ورسميل وإستثمارات كبيرة. في هذا الإطار، النقطة المهمة التي يجب لفت النظر إليها عند التحضير للقيام بإصدار أولي خصوصاً في



المطربى بروس

المبتذلة وغيرها

أما القطاعات الواعدة بالنسبة للخصخصة في الشرق الأوسط، فهي الاتصالات والقطاع الصحي الذي يكتسب أهمية بالغة في ظل النمو الديمغرافي الكبير الذي تشهده هذه المنطقة وإزدياد حجم شريحة الشباب على وجه الخصوص، ما يطرح تحديات ومتطلبات مالية كبيرة يعجز عن تأمينها القطاع العام لوحده. إذاً كما ترى لكل دولة أولوياتها وجديدها على مستوى الخصخصة التي هي كما قلت عملية مستمرة.

خيارات الخصخصة تحت المجهر

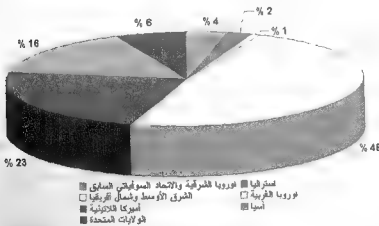
■ بالعودة إلى خيارات الخصخصة، ما هي براكيد الخيارات الأكثر ملاءمة

□ من الأفضل والأجدي براياي حل مشكلة الديون المتركمة على الشركات الحكومية أو جزء من هذه الديون قبل خصخصتها أو دعوة المستثمرين العاشرة فيها، وذلك عن طريق إصدار سندات طويلة الأجل مقابل هذه الديون تسدد قيمتها مع عائده سند (Coupon) ممتد جداً. على الحكومات كما ذكرت النظر إلى مسألة الديون نظراً مزنة ومنفتحة واستراتيجية ومعالجة وضع كل شركة على حدة وبحسب الظروف الخاصة المحيطة بها. ما أريد أن أشدد عليه هو التالي: إذا لم تتمكن الدولة في سعيها لإشراك القطاع الخاص في الشركات الحكومية (Corporatisation) من استقطاب مستثمرين قانوين على ضغ رأس مال عامل ذات شأن فيها، فمن الأفضل اللجوء إلى بدائل أخرى كالخصخصة مثلاً. وأنا لا أنكس من دول أوروبا الشرقية فقط، ففي إيطاليا، الأمر المناسب للشراكة بين القطاعين العام والخاص (Private/ Public Partnership-PPP) لم تكن موجودة بالكامل حتى الأمس القريب. أما اليوم فقد أصبحت الدولة ملزمة بخلق الأطر الكفيلة باستقطاب الإستثمار الأجنبي المباشر وتشجيع الشراكة بين القطاعين العام والخاص أولاً بسبب للمديونية العالية للدولة، وثانياً لأن الحكومة تفت اليوم بأن القطاع الخاص أكثر ديناميكية وفعالية والمشاريع التي يشترك فيها تكون أكثر ربحية وجديوى.

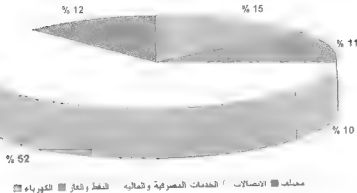
ونحن كـ«دويتش بنك» دخلنا في مشروع شراكة مع بنك دي نابولي (Banco de Napoli) للمباشرة في تنفيذ مشاريع شراكة بين القطاعين العام والخاص وجذب إستثمارات أجنبية مباشرة إلى جنوب إيطاليا حيث تفت الدولة لكافة مشاريع البنى التحتية هناك بنحو 7 مليارات دولار في الأعوام القليلة المقبلة.

لذا، أقول أن الخصخصة ظاهرة أو عملية مستمرة في التنمية الاقتصادية الشاملة، وهي بذلك عملية استراتيجية بعفهومها الواسع وليست فتاة لجذب الرساميل، فالحكومة البريطانية تتطلع إلى خصخصة أنظمة مراقبة الحركة الجوية وتسعى لتأمين تمويل المشاريع في قطاع الصحة والمستشفيات وحتى السجنون، وهذا ينطبق على الولايات المتحدة التي تسعى أيضاً لجذب الرساميل الخاصة لتمويل مشاريع البنى التحتية ومعالجة المياه

النوع الجغرافي لعمليات الخصخصة في العالم



النوع القطاعي لعملات التخصصة في العالم



عمليات التخصصة (كخصخصة الطاقة والاتصالات) عن مليارات الدولارات.

«كوكيتيل» خيارات من دون وصفات جاهزة

■ ما هي الحلول التي تقترحها؟
□ الحل هو اعتماد مبدأ «الكوكيتيل»

بمعنى التوفيق بين خيارات عدة وبموجب الشروط العيطة بكل حالة.
■ يعني أنك تطالب بهندسة مالية موزنة ومتحركة؟

□ طبعاً، نحن بحاجة إلى سلة أو كوكيتيل من خيارات متعددة، ففي ظل الحجم الكبير للمشاريع والعمليات (وخصوصاً في قطاع الاتصالات)، المطلوب الجمع بين خيارات مختلفة: إصدارات أولية محلية/شريك ستراتيجي/شهادات إيداع أميركية (ADR) وشهادات إيداع عمومية (GDR) في حال وجود قيود أو مصاعب في السوق المالية المحلية، وذلك من أجل تعزيز السيولة. وبالعودة إلى الإصدارات الأولية، دلت التجارب على أنه كلما زادت مشاركة المستثمرين الأجانب في الإصدار (العنصر الأجنبي)، كلما زادت فعالية الشركة وإنتاجيتها بغض النظر عن أية متغيرات أخرى. وكذلك تؤدي المشاركة الأجنبية المتزايدة إلى تعزيز فعالية التسعير.

خصخصة «الالتقيط»

■ عندما تقترح «كوكيتيل» خيارات، إنما تعني بالطبع أن تتم العملية بالتدرج؟

على استقرار البورصة خصوصاً أنها تتطلب أسواقاً مالية كبيرة وذات سيولة عالية.

الشريك الاستراتيجي

■ مع وجود هذه الثغرات في اعتماد الإصدارات الأولية كخيار في الخصخصة، هل خيار الشريك الاستراتيجي هو البديل براءتك؟

□ خيار الشريك الاستراتيجي مسألة سياسية حساسة جداً كونه يعني فتح الأبواب أمام السيطرة الأجنبية مع ما يترتب على ذلك من تحفظات ومخاوف خصوصاً إذا كان الأمر يتعلق بخصخصة مرافق اقتصادية حيوية. وبالإضافة إلى العامل السياسي، ثمة ثغرات أخرى في هذا الخيار من بينها النقص في الشفافية، تأهيك عن مسألة التخلص من العمالة الزائدة (Down sizing) من ضمن عملية إعادة الهيكلة وما يترتب على ذلك من إزهاق في ثقافة مشكلته البطالة التي تعاني منها اقتصادات منطقة الشرق الأوسط بشكل عام. طبعاً هذه الثغرات تقابلها إيجابيات كثيرة في طليعتها سرعة واستمرارية الوصول إلى مصادر الرساميل، انتقال التكنولوجيا والخبرات البشرية الإدارية والتقنية، مع ما يعني ذلك من عقلنة الإنتاج وأكليات، إيجاد أسواق خارجية جديدة ابتداءً بأسواق الشركة الأجنبية للمستثمر، والأهم من ذلك كله إمكانية الحصول على تمويل جديد خصوصاً أننا نتكلم في العديد من

الأسواق الناشئة هي دراسة دقيقة لحجم السوق المالية وقدرتها على إنجاح الإصدار. إضافة إلى الانعكاسات التي قد تترتب على استقرار البورصة نتيجة الإصدارات الأولية الكبيرة. فتأخر إصدار مثلاً لـ «قطر للاتصالات» (Q-Tel) وكان بقيمة 742 مليون دولار (45 في المئة من أسهم الشركة) استحوذ على 30 في المئة تقريباً من إجمالي حجم الرسلة السوقية، وكذلك إصدار «اتصالات» في الإمارات الذي استحوذ على نحو 34 في المئة من حجم الرسلة السوقية. إن ذلك يعكس تركيزاً قطاعياً حاداً في الأسواق المالية وتحديداً لناعية الحصة الكبيرة لبعض القطاعات (كالاتصالات مثلاً) من إجمالي الرسلة السوقية، الأمر الذي يؤدي إلى الأثر السلبي الذي قد تتركه الإصدارات الأولية الكبيرة على استقرار السوق خصوصاً في ظل محدودية الأسواق المالية الصاعدة ومنها الأسواق المالية العربية.

ثغرات في خيار IPOs

■ براءتي أن الخصخصة بمعناها الشامل ليست فقط وسيلة للرسلة وتأمين التمويل، بل تعدى هذا الإطار الضيق لتشكل قناة لنقل التكنولوجيا والخبرات الإدارية والتقنية خصوصاً مع مشاركة الشركات الأجنبية، والإصدارات الأولية كخيار للخصخصة لا يعني بهذه الحاجات. فماذا تعتقد؟

□ هذا صحيح. مع الإصدارات الأولية لا تخضع الشركة لإعادة الهيكلة (وإعادة الهيكلة مسألة أساسية في الخصخصة) وبالنسبة تبقى الإدارة على حالها وكذلك المشاؤون أنفسهم. بالإضافة إلى ذلك، وكما ذكرت لا يوجد نقل التكنولوجيا والخبرات مع الإصدارات الأولية. باختصار يمكن القول أن الإصدارات الأولية تعزز المشاركة وتوسع قاعدة حملة الأسهم وتضع تركيزها في أيدي الفئة القليلة، وتساهم في تعزيز السوق المالية المحلية وتسهل عملية تعبئة موارد مالية أخرى في المستقبل كما أنها تتسم بسرعة التنفيذ. إلا أنها ومقابل هذه المزايا لا توفر انتقال التكنولوجيا والخبرات ولا تسمح بإعادة الهيكلة واستبدال الإدارة الحالية ولا تعزز المنافسة التي هي من الأهداف الرئيسية للخصخصة واقتصاد السوق، إضافة إلى أنها، كما ذكرت سابقاً، قد تتحول إلى عنصر سلبي

دعوة لزيارة

برعاية السيد الدكتور محمد العمادي وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية
تقيم غرفة صناعة حلب بتعاون مع اتحاد غرف التجارة السورية

معرض أزياء



SyriaTex
سيريا تكس
المعرض الصناعي التخصصي الثالث في عالم الأزياء

1-5 أيلول 99
على أرض سوق الإنتاج الصناعي والزراعي - حلب

Autumn / Winter Fashion Exhibition
1 -- 5 Sep - Aleppo

للاستعلام

غرفة صناعة حلب

فاكس: 021 - 3620040

هاتف: 021 - 3620600

المنظمون



المتحدة للمعارض والخدمات الاعلانية
(شركة شماع اخوان)

فاكس: 011 - 3312423

دمشق هاتف: 011 - 3312123

□ طبعاً... طبعاً خصوصاً في ما يتعلق بالمشاريع الكبيرة، يجب أن تكون المخصصة بالتمويل مع تنويع الخبرات على أن تكون مثلاً على الشكل التالي:

دخول مستثمر أجنبي (مع ضرورة الحفاظ على حقوق الأقلية) على ذلك إعادة هيكلة فعالة وحازمة، ثم إعطاء حوافز للمستثمرين للمشاركة في الإصدار الأولي. وفي هذا السياق من الضروري القيام باستشارات مسبقة مع الخبراء قبل الخصخصة وذلك من أجل تشكيل رؤية للخبرات والبدائل والاستفادة القصوى منها.

■ بالنسبة للحفاظ على حقوق الأقلية هل تعني تمكين المستثمر الأجنبي من المراقبة والمشاركة في القرارات رغم أن حصته قد لا تؤهل لذلك؟

□ للإجابة على ذلك أقول أنه في بعض القطاعات هناك قيود مفروضة على الملكية الأجنبية بحيث يجب ألا تتجاوز 10 في المئة. المستثمر الأجنبي لن يقبل بالدخول في أي مشروع من هذه القطاعات ما لم يطمح ضمانات معينة تؤهله لمرافقة سير عمل الشركة وللمساهمة في اتخاذ القرارات لأنه هو الذي ينقل التكنولوجيا والخبرات والتخصصات الإدارية، وأهم من ذلك كله هو الراسمين في المستقبل. لذلك أنا أعتقد من التدرج كان يأخذ المستثمر الأجنبي 10 إلى 20 في المئة من المشروع في البداية مع إعطائه الخيار بالمصولة على نسبة 10 في المئة إضافية عند إجراء الإصدار الأولي لاحقاً (بعد سنة مثلاً). بهذه الطريقة تكون العملية أسهل من الاستثمار الذي في نهاية الأمر هو الذي يفسد وهو الذي يقوم بالالتزام سواء من ناحية الدراس مال أو الوقت أو الموارد الأخرى، الأمر الذي يتيح له تحقيق بعض الأرباح في الفترة الفاصلة بين الدخول في المشروع وإجراء الإصدار.

خيار «ITAF»

■ ماذا عن الخيارات الأخرى؟ طبعاً، هناك خيارات أخرى كثيرة للخصخصة ولكن دعني أركز على خيار الخصخصة بقضي بإنشاء صناديق استثمارية صناعية ومخصصة قطاعياً تعرف بـ «Industrial Turn-Around Funds» (ITAF). هذا الخيار لا يشكّل بديلاً عن الخيارات الأخرى بقدر ما يكمل الخيارات، أو أشكال الخصخصة التقليدية المعروفة، وهذه

تكوين رأس مال إنمائي (Development Capital) بدلاً من رأس مال مجازفة (Venture Capital)، والصندوق الإستثماري والصندوق الإستثماري «Industrial Turn-Around»، هذا تشترك فيه جهات استثمارية مختلفة كاللستثمرين السراتاجيين وللمستثمرين التجاريين وللمستثمرين المؤسساتيين وصناعيين وشركات تأمين وبنوك وحتى أفراد.

إدارة مباشرة وليس عبر «Remote Control» ويمثّل خيار «ITAF» صندوقاً استثمارياً متخصصاً جداً وطويل الأجل (صندوق مطلق من 7 إلى 10 أعوام). وتدير هذا الصندوق إدارة محترفة ومتخصصة في القطاع نفسه، بمعنى أن المطلوب لإدارة هذا النوع من الصناديق صناعيين وأخصائيين وليس مستشارين، وهذه من أهم الميزات التي يتسم بها خيار ITAF الذي يوفر بآليات معينة خبرات مختلفة للخروج من الإستثمار (Exit Options) وخيارات إضافية لإعادة الإستثمار، هذا بالإضافة إلى إدراج هذا الصندوق للأشخاص في خاتمة عمليات الأوف شور لتوفير الحوافز الضريبية للمستثمرين الأجانب.

وإنّ ما الذي يعطي للمستثمرين الحوافز لثل هذا الإستثمار طويل الأجل وكذلك الحوافز لإعادة الإستثمار فيه؟ بكل بساطة لأن العوائق تكون أكبر ولأن الصندوق يوفر عادة خيارات استثمارية متعددة. ويعد ارتفاع العائد على الإستثمار في «ITAF» إلى عوامل عدة أهمها ضبط الإنفاق في إدارة الصندوق عن طريق استخدام أصحاب كفاءات وخبرات في القطاع موضوع الإستثمار، وغالباً صناعيين بدلاً من الخبراء (في أحد الصناديق مثلاً كان قد دفع 2000 دولار أميركي للخبير يومياً وهذا مكلف جداً). الصناعي هو الذي يهمل لأنه يعرف تماماً تفاصيل المهمة وديانات الأمور وظروف السوق، وهو يتعامل مع القوى العاملة ويدقق في نوعية المنتج لتعديلها وتطويره وفق متطلبات الأسواق بالإضافة إلى خبراته في فتح أسواق جديدة. كل ذلك بدلاً من الخبير الذي يدير صندوق في بيروت مثلاً على «Remote Control» من مكتبه في لندن. ولغت النظر هنا إلى أن العديد من المشاريع وأعمال الشراكة فشلت بسبب الإدارة عن بعد.

أما قيادات الصف الثاني (الإدارية) في

الصندوق فعالياً ما تكون من الصناعيين وأصحاب الخبرات المحليين وذلك تسهيلاً لنقل الخبرات والتقنيات الأجنبية.

تطور الاقتصاد الحقيقي بموازاة البورصة

■ هل يمكن تطبيق هذا الخيار على خصخصة المشاريع الكبيرة؟

□ الحجم المثالي للصندوق هو بين 25 و50 مليون دولار، وهذا ما هو «غير الشيعي» أو غير مشجع للعديد من الشركات والمستثمرين الذين يعتبرون هذا استثمار صغيراً. إلا أن أهم ميزتين لهذه الصناديق المتخصصة قطاعياً تكمن في، أولاً إمكانية تنفيذها وهيكلتها بحسب قدرات الصناعيين (وصندوق بقيمة 50 مليون دولار هو الصندوق الذي ينشده الصناعي)، مع العلم أن في الإمكان استئصال العديد من الصناعيين بحسب المصالح، ولأنها، الراسمين التي تفتش عنها في خيار «ITAF» هي راسمين إنشائية لتطوير قطاعات أو صناعات معينة وتحديث الإنتاج وفق متطلبات الأسواق والمعايير والمواصفات العالمية، وعليه، فإن القطاعات تتطور بتطور الأسواق المالية العالمية والعكس صحيح، بحيث تصبح السوق المالية أكثر سهولة وعمقاً لتلبية الطلبات المالية للاقتصاد الحقيقي المتعاظم النمو، ولذلك يكون الإستثمار عادة في شركات ومؤسسات حكومية صغيرة ومتوسطة الحجم (نحو 2000 عامل وموظف) تسمى الدولة إلى خصصتها لأنها تكون متعممة وخاسرة ولأن إعادة هيكلتها تتطلب إمكانيات وقدرات بشرية وتقنية غالباً ما تكون مكلفة. لذلك، أحد أهم أهداف «ITAF» في الإستثمار في مثل هذه الشركات إعادة هيكلتها وضع قدرات مالية وبشرية فيها وتكونوليها جديدة فيها لتحديث إنتاجها، الأمر الذي يؤدي إلى تعزيز قيمتها بعد مرور فترة 3-5 سنوات وتعزير الربحية فيها وإعادة بيعها بأسعار قد تبلغ ضعف قيمتها الأصلية وحتى ثلاثة أضعاف في أحيان كثيرة. ومن هنا العوائق الكبيرة على الإستثمار في مثل هذه الصناديق التي تراوح بين 30 و40 في المئة. ■

حاوره دريد عودة

خصخصة البنى التحتية في البلدان العربية الـ BOT هو النمط الغالب



د. محمد مصطفى

• تم بيع 45 في المئة من شركة قطر للإتصالات العام 1998 عبر اكتتاب عام في بورصة الدوحة.

• أغلبية أسهم «سوداتل» (Sudatel) بيعت لمستثمرين مؤسسيين (institutional investors) العام 1994.

• تمت خصخصة قطاع الإتصالات الفلسطينية العام 1996، حيث استلمت القطاع بالكامل شركة الإتصالات الفلسطينية «Paltel» الخاصة.

يُذكر أن أياماً من عمليات الخصخصة التي تمت مؤخراً لم يضم شريكاً دولياً ستراتيغياً وهو النموذج المتبع في أميركا اللاتينية وأفريقيا.

إلى ذلك لم نر حتى الآن عمليات خصخصة شركات في قطاعات الكهرباء وسكك الحديد والطيران، إلا أن الأردن عين مستشارين دوليين العام الماضي لخصخصة الخطوط الجوية الأردنية، كما أن السعودية ومصر والإمارات تخطط لخصخصة جزء من شركات إنتاج وتوزيع الطاقة التي تم تخريجها عن إدارات قطاع الكهرباء، وقد يتسائل البعض لماذا موجة الخصخصة في منطقة بالكاد دخلت إلى مثل هذه المرافق؟

ثمة سببان لذلك هما: ضعف الالتزام السياسي بالخصخصة وضعف القدرة على التنفيذ، على المستوى السياسي تخشى الحكومات والبرلمانات من السيطرة الأجنبية من جهة، ومن نتائج إعادة الهيكلة خصوصاً على العمالة من جهة ثانية لذا تسمى الحكومات إلى خصخصة الشركات والمرافق الحكومية من دون مواجهة هذه المشكلة. فمصر مثلاً ركزت في المرحلة الأولى من برنامج الخصخصة على بيع أقل من 50 في المئة - مساهمة أقلية (minority interests) من أسهم الشركات الاربعة معطية للشركاء من القطاع الخاص هامش مناورة ضئيل لإعادة الهيكلة.

إما الاتيان بشركاء ستراتيغيين دوليين من ذوي الخبرة للمساعدة في تعزيز الفعالية، فغالباً ما يقضن إعطاء هؤلاء الشركاء سيطرة على الإدارة، الأمر الذي يؤكد صعوبة تسويق مثل هذه الفكرة ويؤدي بالنتيجة إلى تجاذبات سياسية كما يحصل في الأردن وتونس والكويت، فعلى سبيل المثال، عملية بيع 40 في المئة من شركة الإذاعة الأردنية إلى شريك ستراتيغى لا تزال تنتظر حلاً سياسياً مقبولاً منذ نحو

ومع الإشارة إلى أن تقدماً ملموساً حصل في الدول العربية على صعيد خصخصة البنى التحتية، إلا أن تحديثات الإصلاح في هذا المجال لا تزال قوية.

ثلاثة اتجاهات

يمكن تحديد ثلاثة اتجاهات رئيسية في خصخصة البنى التحتية في الدول العربية وهي:

أولاً، عدد قليل من المرافق المهمة تمت خصصتها.

ثانياً، عمليات الخصخصة يغلب عليها نمط الـ BOT.

ثالثاً، إصلاحات قطاعية لطيفة تمت لناحية وضع تنظيم مستقل للقطاعات وتفرع الخدمات.

الاتجاه الأول

لقد تمت خصخصة عدد قليل من شركات البنى التحتية التي يملكها القطاع العام وكلها تتركز في قطاع الإتصالات:

محور «الخصخصة في العالم العربي» واقعاً وتوجهات، لم يغيب عن مجهر المؤتمر السنوي الخامس لأسواق رأس المال العربية الذي نظمته «الإقتصاد والأعمال» في بيروت من 12 إلى 14 أيار/مايو الماضي بالإشتراك مع مصرف لبنان وبالتعاون مع جمعية مصارف لبنان ومؤسسة التمويل الدولية (IFC) التابعة للبنك الدولي، وكانت الخصخصة حاضرة بقوة في الجلسات والمناقشات نظراً لما تمثله من أهمية ستراتيجية وحاجة ملحة للمنهوض بالإقتصادات العربية ووضعها على سكة التنمية الشاملة انطلاقاً من إعادة النظر بدور الدولة في الإقتصاد العربي - هذا الدور الذي تضخم في العقود الأربعة الأخيرة ليتحول إلى أورام بيروتراقية.

هنا نص الحاضرة التي ألقاها د. محمد مصطفى، واستعرض فيها أنماط خصخصة البنى التحتية في الدول العربية

أصبحت الخصخصة خلال التسعينات شأناً إقتصادياً يتوقع أن تزداد أهميته في العقد المقبل.

ورغم ذلك لا يزال البيروقراطيون يسكنون بزمام الأمور في العديد من المرافق كما جاء في تقرير صدر مؤخراً عن البنك الدولي، إذ أن الموظفين الحكوميين لا يزالون يديرون الكازينوهات (في لبنان وفنانيا)، والأفران (في مصر)، ومراكز تجميع الساعات (في الهند) وتصنيعها (في مالي)

الستتين تقريباً، والإعتراضات ومعظمها من البرلمان) تركز على أحقية مبدأ إعطاء الشركاء الاستراتيجي سيطرة على الإدارة السبب الثاني لبعد مسيرة الخصخصة يتعلق بعدم كفاءة وقدره بعض الحكومات على إدارة العملية بشكل فعال، وقلّة من الحكومات لديها للخطة والموارد لإتمام عمليات معقدة، فالأجهزة الحكومية عادةً ما تنظر إلى الخبرة المطلوبة للقيام بمهامها. إلا أن الأهم أن قلّة من الحكومات تمكّنت من

وضع عملية صنع قرار مبسطة وعصرية موضع التنفيذ. وبدلاً من ذلك، تبيد الشرونة هي قاعدة أوسية عملية صنع القرار، حيث أن كثرة اللجان والأفراد من الشركة والوزارة المختصة وهيئة الخصخصة إضافة إلى للنظم ورئيس مكتب الدولة ناهيك عن ممثلي الحكومة والمستشارين (من دون ذكر تلك المصالح)، تشكل الوصفة المثالية للفشل.

الإنجاز الثاني

يؤشر الإنجاز الثاني للخصخصة البنية التحتية في الدول العربية إلى غلبة تراخيص ومشاريع BOT (بناء - تشغيل - تحويل) BOO (بناء - تملك - تشغيل) في قطاعي توليد الكهرباء والإصلاّات على التوالي. أمّا الإمتيازات وعقود الإدارة فقد اعتمدت في قطاع المياه.

13 إصدار أولياء للكهرباء

بلغت الإصدارات (IPPs) لقطاع الكهرباء حتى الآن 13 إصداراً منها:

- 1 - إصدار (IPP) لشركة «منعاه» المعنية التي بدأت بتوليد الكهرباء في 1996 وكان الإصدار الأول من نوعه في الخليج.
- 2 - الإصدار الأول (IPP) في المغرب وكان في 1997.
- 3 - إصدار (IWPP) لمعمل توليد الكهرباء في منطقة «طويلة» في الإمارات وهو الإصدار الأول الذي تمّ الإلتحاق عليه مؤخرًا بين الحكومة وشركة CMS، ومشروع الكهرباء «الإمارات - CMS» سيكون على الشكل التالي: 60 في المئة لشركة كهرباء الإمارات و40 في المئة لـ CMS. وثمة مشاريع أخرى مشاهدة قيد الدرس.
- 4 - أعطت مصر أول امتياز BOT لتوليد

بعض المؤشرات عن المنطقة العربية

- إنخفاض الناتج القومي الإجمالي بنسبة 2 في المئة خلال السنوات العشر الماضية.
- يبلغ عدد السكان ما دون 25 سنة نحو 60 في المئة من الإجمالي.
- يبلغ عدد السكان ما دون 14 سنة نحو 40 في المئة من السكان.
- 65 مليون نسمة يعيشون تحت عتبة الفقر.
- تبلغ نسبة البطالة 12 في المئة من مجموع القوة العاملة.
- تراوح نسبة البطالة بين الشباب ما بين 25 و40 في المئة.
- أن مثل هذه المنطقة تحتاج وتستحق أكثر بكثير من مقاربة جامدة ومتريدة وبطيئة لعملية الخصخصة.

الكهرباء في منطقة سيدي فريد في 1998، كما أن إمتيازات BOT إضافية لتوليد الكهرباء مما قيد الدرس.

5 - في الأردن أول إصدار (IPP) هو قيد الإنجاز

6 - المفاوضات لأول إصدار (IPP) فلسطيني دخلت مرحلتها النهائية، كما أن إصداراً أولياً (IPO) هو قيد الدرس.

يُذكر أن كل هذه المشاريع تركّزت في مجال توليد الكهرباء وليس توزيعها أو نقلها. إلى ذلك فإن السعودية ومصر تعلمان حالياً باتجاه دمج شركات الكهرباء في المناطق وإعادة توزيعها لاحقاً تفرعياً وغطاءياً: توليد، توزيع، ونقل (وليس مناطقياً)، وذلك مع إفساح المجال أمام المنافسة في بعض القطاعات وربما بيع أجزاء من تلك الشركات لمستثمرين من القطاع الخاص.

مستجدات قطاع المياه

شهد قطاع المياه أيضاً تطوّرات لا تقل أهمية عن تلك التي شهدتها قطاع الكهرباء. ومن هذه التطوّرات:

- 1 - عقد BOT منسمة لبنان لبناء وتشغيل خط مياه الأولي.
- 2 - دخول سلطة مياه الأردن في عقد إدارة مع شركة تشغيل عالمية.
- 3 - في فلسطين، دخلت سلطة المياه أيضاً في عقد إدارة مع شركة تشغيل عالمية لإدارة خدمات المياه في غزة.
- 4 - إمتياز لبناء وتشغيل نظام معالجة المياه اليتيمدة في مسقط، وقد حصل عليه «كونسورتيوم (Muscant Waste water treatment consortium)» بلدية مسقط. يُذكر أنه سيتم إجراء إصدار أولي بأربعين في المئة من حقوق المساهمين

لهذه الشركة التي حصلت على الإمتياز في سوق مسقط للأوراق المالية، كما ستجري عمليات بيع أخرى بعد ذلك.

وفي قطاع الإصلاّات

أما قطاع الإصلاّات فقد شهد بدوره تطوّرات من بينها:

- 1 - كان لبنان سابقاً في تبني طريقة (BOT) وذلك في العام 1994 حيث وقّعت الحكومة اللبنانية إتفاقيين مع مجموعتين متنافستين لبناء وتشغيل شبكتي هاتف خليوي. كما كان لبنان البلد الأول في المنطقة في إعطاء إمتياز BOT لكونسورتيوم عالمي لبناء وتشغيل البريد.

2 - قامت مصر بتفريع خدمة الهاتف الخليوي عن شركة مصر للإصلاّات، وبعاتها في العام المنصرم لكونسورتيوم عالمي. كما أعطت لكونسورتيوم آخر رخصة مماثلة لتشغيل شبكة الهاتف الخليوي.

3 - أعطى كل من الأردن والسودان مشغلين من القطاع الخاص في العام 1994 رخصاً لتشغيل شبكة الهاتف الخليوي.

دروس التجربة الأسبوية

إنطلاقاً من طغيان الـ IPP في مشاريع خصخصة قطاع توليد الكهرباء في المنطقة، من المناسب والمفيد تسليط الضوء على الدروس التي استخلصتها مناطق أخرى من العالم كانت قد اتبعت الأسلوب نفسه، وقد تكون التجربة الأسبوية الأقرب إلى التجارب العربية على هذا الصعيد:

- 1 - عقود (supply) لا أنها تؤدي إلى مشاكل كثيرة في ما إذا كانت أنظمة وشبكات التوزيع في حالة سيئة، والأداء على مستوى الجبابة ضعيف، عندما لا يكون هناك برنامج فعال ودائم لتوسيع الشبكة.
- 2 - غياب الإصلاّات على مستوى السوق يؤدي إلى عدم الإستفادة من المنافسة المطلوبة لتعزيز أداء المشغلين (operators) من القطاع الخاص، وبإسبال عناصر المنافسة بعد الخصخصة أمر في غاية الصعوبة.
- 3 - على الحكومات إستخدام التفريع والخصخصة لبيع محطات الكهرباء أو منح الحق في القيام بـ IPPs من دون إعطاء

المقاولين عقوداً طويلة الأجل وذلك من أجل إعطاء فرص أكثر وخدمات أفضل للمستهلكين. وعند التوزيع، ينبغي على الحكومات إعطاء جميع الشركات الفرص والشروط نفسها.

4- عقود BOO أقل تعقيداً من عقود BOT وأفضل منها خصوصاً خلال المرحلة الإنشائية. فالتأقوا حول عقد صفقات بيع الكهرباء أصعب عند اقتراب موعد تحويل ملكية المشروع إلى الدولة بموجب عقد BOT الإنشائي. كما أن عند اقتراب موعد التسليم، عادة ما يتلصق مشغل المشروع عن القيام بأعمال الصيانة لحطة الكهرباء. إضافة إلى ذلك، عقود BOO تؤدي إلى تعزيز قدرة الحطة التنافسية، وعليه تعتبر أكثر ملائمة لقيام سوق تنافسية في المستقبل. أما من ناحية التمويل، فحزمة خيارات أوسع لإعادة تمويل مشروع BOO لاحقاً وذلك من خلال اللجوء إلى صيغة «تمويل للشركات» (Corporate Finance) بدل من صيغة «تمويل المشاريع» (Project Finance)، أو من خلال استعمال السندات.

الاتجاه الثالث

لا تزال عملية وضع أنظمة مستقلة لقطاع البنى التحتية في بداياتها على الرغم من أهميتها الحيوية. فخصخصة مؤسسات ومرافق البنى التحتية، تتطلب وضع أنظمة شفافة ومستقلة تماماً عن الجهات التي تزود المواطنين بالخدمات، وذلك لتحقيق ثلاثة أهداف: حماية المواطنين من تصسف الشركات القوية وتعزيز الاستثمارات من خلال حماية المستثمرين من سوء استخدام السلطة ومن القرارات الحكومية الجائرة والإعطائية؛ تعزيز الفعالية الاقتصادية. إن عدداً قليلاً من الدول العربية التي بدأت خصخصة مرافق البنى التحتية أنتهج سياسات الخصخصة التي تبنتها الدول الأخرى في العالم. فبعض الدول العربية أنشأت هيئات تنظيمية خاصة مع أقسام مستقلة تعنى بكل من قطاع الاتصالات وقطاع الكهرباء وقطاع المياه وغيره، كالأردن، والمغرب والسودان الذين أنشأوا هيئات تنظيمية مستقلة لقطاع الاتصالات، في حين أن السعودية قررت مؤخراً إنشاء مثل هذه الهيئة المستقلة. إلا أن هذه الهيئات المستقلة لا تزال في مراحل عملها الأولى وبالتالي فإنها لم تختبر حتى الآن. ورغم ذلك وقررت الهيئة للنظمة

لقطاع الاتصالات في الأردن درجة عالية من الشفافية في إعطاء التراخيص، وكذلك مثلتها في المغرب التي يبدو أنها تتعمد حالياً المناقصات الجارية لشبكة الهاتف الخليوي في البلاد. وفي حين أن 8 دول عربية أطلقت مشاريع خصخصة قطاع الكهرباء وهي تتوقع دوراً متزايداً للقطاع الخاص فيه، لم تقم لغاية الآن هيئات تنظيمية مستقلة للكهرباء. ومؤخراً قررت الإمارات إستحداث مكتب تنظيمي لقطاع الكهرباء والمياه ولم يعرف مدى إستقلاليته في المستقبل عن سلطة الماء والكهرباء في أبو ظبي.

وفي تطوّر بارز، طالب البرلمان الأردني الحكومة بدراسة مشروع القانون بإنشاء هيئة عامة تعنى بتنظيم كافة أو معظم مرافق البنى التحتية التي قد تتم خصصتها. وقد أُنشئت دول أخرى الأسلوب نفسه مثل الولايات المتحدة وجامايكا وبوليفيا ولبنان والسعودية وما قرر للزاي الكاملة لتقسيم الموارد وعزّز الفعالية في استخدامها وقلل من مخاطر الحصول على الفوائد المختلفة نتيجة الخصخصة.

بناءً على ذلك، ثمة الكثير من الدروس التي يمكن للدول العربية إستخلاصها من خبرات وتجارب الدول التي أنشأت هيئات تنظيمية في السنوات الـ 15 الماضية. من هذه الدروس:

1- الإستقلالية والمساواة عاملان أساسيان وهيويان للتنظيم الفعّال. فالهيئات التنظيمية يجب أن تكون مستقلة ومنعاً عن الضغوط السياسية وعن تدخلات الجهات التي توفر الخدمات. إلا أن هذه الإستقلالية بحاجة إلى موازنتها بإجراءات مختلفة مثل الشفافية الكاملة والمساواة.

2- عند إستحداث الهيئات والمؤسسات التنظيمية يمكن الإستفادة من الدروس التالية المستخلصة من تجارب دولية عديدة:

• العقود التنظيمية تكون أفضل عندما تخفف الحكومة سيطرتها وذلك من خلال تعزيز المنافسة والتوزيع.

• ضبط الأسعار يكون أكثر فعالية عندما يسمح لشركات التشغيل من القطاع الخاص بالإحتفاظ ببعض الفوائد الناتجة من تحسين الأداء مقابل تحويل البعض الآخر إلى المستهلكين على شكل خفضات في الأسعار.

• العقود التنظيمية ذات المصداقية

تخفف استكاليات على المستهلك. والحكومات التي تلجزم بجدية تحقيق أهداف تلك العقود يمكنها إجراء مفاوضات وعقد صفقات مع المستثمرين بأفضل الشروط الممكنة. ربح ينظر العقد التنظيمي لينود تتعلق بنزاهة وتجوده كليات تسوية النزاعات. يطالب المستثمرون بفوائد أكبر أو بامتيازات أكثر (كالإحتكار مثلاً) لتعويض المخاطر.

بأنزوما الخصخصة في المستقبل

من المتوقع أن تشهد دول وقطاعات أكثر، نشاطاً متزايداً لعمليات الخصخصة. فبالإضافة إلى الدول التي لديها برامج خصخصة قيد التنفيذ، فإن دولاً أخرى تعمل على وضع برامج طموحة موضع التطبيق، مثل السعودية ولبنان والبحرين واليمن. في المقابل من المتوقع أن تخفض عمليات خصخصة كبيرة لقطاعات الكهرباء والطارات والطرق الفاضلة للمعرفة (في مصر)، وقطاع الاتصالات (في المغرب والسعودية)، والاتصالات والكهرباء (في الأردن)، والكهرباء (في تونس)، والكهرباء والمياه (في لبنان) والاتصالات (في اليمن).

ومن المتوقع أيضاً لزيادة المنافسة على مشاريع البنى التحتية بعد أن اشتدت حدتها في قطاعي الاتصالات والنقل ووصلت بسرعة إلى قطاعات أخرى مثل قطاع الكهرباء.

إلى ذلك تؤثر التطورات إلى أن الأسواق المالية والبنوك ستلعب دوراً أكثر ديناميكية في عمليات الخصخصة. وتظهر التجربة في العديد من الدول العربية أن زيادة فعالية الأداء في البورصة واستجابتها لتطوير الأنظمة والخدمات فيها هما عاملان حيويان لنجاح برامج الخصخصة. وهذا ما ينطبق على مصر والمغرب.

وإنطلاقاً من الأهمية الحيوية للأسواق المالية في دفع برامج الخصخصة قدماً، شرعت دول عربية كثيرة في إتخاذ إجراءات عملية لتعزيز البورصة وتطوير بنيتها المؤسسية والقانونية. إلا أن دور صناديق الإستثمار والبنوك في عمليات الخصخصة بقي متواضعاً حتى الآن في ظل القيود القائمة وبالتالي عليها أن تستعد للعب دور أكثر حيوية في المستقبل. ■

«الشرق أوسطية» تعود مع باراك

بقلم الدكتور شفيق المصري

«إن إنجاز سلام شامل سيحلب مقداراً هائلاً من المنافع الاقتصادية لشعوب المنطقة، خصوصاً إذا تحقق قبل نهاية العام 2000... سيكون هناك تدفق واسع للاستثمار الأجنبي في المنطقة، وموجة كبيرة من السياحة إذا حدث ذلك في العام 2000، هذا ما أدلى به رئيس الوزراء الإسرائيلي يهود باراك في معرض زيارته (في تموز 1999) لواشنطن، وهذا ما شكّل، لديه، أحد أهم الحوافز للزيارة.

كان يهود باراك يأخذ على سلفه نتنياهو ثلاثة مآخذ رئيسية:

- أنه (أي نتنياهو) أساء لعلاقات إسرائيل بالولايات المتحدة متجاوزاً الخط الأحمر لهذه العلاقات، ومتسبباً في أكثر من إخراج وتوتر.

- أنه أساء إلى علاقات الإسرائيليين في ما بينهم متجاوزاً مقتضيات التماسك في المجتمع الإسرائيلي ومحدثاً في بنيتة شرحاً خطيراً.

- أنه أساء إلى مناخ الاستثمار في إسرائيل بسبب تطوّفه السياسي العنيف، ومتسبباً في ارتفاع نسبة مخاطره وبالتالي في عزوف الاستثمار الأجنبي أورحيله.

لذلك لا بد من تبديل الأجواء والعمل على معالجة هذه الأمور الثلاثة. والواقع أن باراك استطاع أن يحقق تقدماً على الجبهات الثلاث:

- أنه (باراك) حسن العلاقات، في هذه الزيارة، مع الإدارة الأميركية. وقد استطاع أن يترجم هذا التحسن بשרاكة نوعية استراتيجية متجددة يصار إلى دعمها دورياً، بعد تنقيحها بصفقة الخمسين طائراً من طراز أف 16، وبالإفراج عن 1,2 مليار دولار لإسرائيل عملاً باتفاق واي بلانتينشن.

- أما بالنسبة لنخاع الاستثمار فإن رهان باراك مبعود على إدخال الشرق الأوسط بكامله في مناخ استثماري مطرد.

هن بيريز إلى باراك

كانت الشرق أوسطية مشروعاً إقليمياً تنموياً للشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وكان شيمون بيريز المهندس الأساسي لهذا المشروع ولا سيما في كتابه «الشرق الأوسط الجديد» منذ العام

1993. وكان هذا المشروع قد تطوّر، في أفكاره وآلياته، من خلال المؤتمرات الدولية التي عقدها بدءاً بمؤتمر الدار البيضاء 1994 ووصولاً إلى مؤتمر الدوحة 1996

ولكن مجيء نتنياهو هو 1996-1999 جدد هذا المشروع لأنه فضل نظريات: الأمن قبل الاقتصاد، والفصل بين اليهود والفلسطينيين، وزيادة المستوطنات والسلام القسري... الخ. وبذلك أحيل مشروع الشرق أوسطية إلى الحفظ بانتظار فرص أكثر ملائمة لهذا الموضوع. وكان للتعنت النافر الذي مارسه حكومة ليكود السابقة في هذا الشأن أثر سلبي على سياسة المنطقة بشكل عام إلى درجة أن اللجان المتعددة الأطراف قد جعّلت عملها هي الأخرى بانتظار ما سيسفر عنه هذا الصراع الليكودي - العمالي من جهة والإسرائيلي - العربي من جهة أخرى.

ومع مجيء باراك كان من الطبيعي أن يعاد إحياء المشاريع التي تمهدها حزب العمل الإسرائيلي في ضوء سياسته الجيو سياسية والجيو اقتصادية المعروفة.

ويرى باراك، نتيجة لذلك، أن مصلحة إسرائيل تتمثل بتفعيل عدد من الأطر الإقليمية الأساسية ومنها:

- إطار الشراكة الإسرائيلية - الأميركية الاستراتيجية من أجل إحكام السيطرة على المنطقة بكاملها ومن أجل حماية إسرائيل من أي هجوم طرئ صاروخي أو داهي، أو ذي دمار شامل.

- إطار التعاون الأوروبي - الإسرائيلي القائم على المصلحة الاقتصادية المشتركة.

- إطار التعاون الشرق أوسطي الذي يكفل تركيبة «الشرق الأوسط الجديد» الذي يضم تركيا وإسرائيل إلى التركيبة الشرق أوسطية الأساسية وبذلك يكون الإطار كافياً لإدخال المصالح الإسرائيلية الأساسية من جهة ولاستبعاد إمكانية أي تفاهم عربي - عربي من جهة أخرى.

تركيبة إقليمية

بدأ باراك ومعاونوه في تفعيل هذا الإطار الشرق أوسطي على كل المستويات:

- فهو شخصياً تحدث، وإن بأسلوب رايعين، عن إمكانية إحلال السلام في المنطقة من أجل «أولادنا وأحفادنا» وهو يحاول أن يجمع بين التزامه الثنائي مع تركيا من جهة وبين بداية المفاوضات - إذا حصلت - مع سورية من جهة أخرى. هذا مع العلم أن تركيا قد أبدت بعض القلق حيال ما يجري على المسار السوري، إلى أن قام باراك نفسه بتطمئنيها إلى عدم التعارض والتناقض.

- وهو في لقائه مع القادة العرب الثلاثة (المصري والأردني والفلسطيني) أكد لهم نية إسرائيل حل المشكلة المزمّنة مع العرب وإحلال العلاقات الاقتصادية محل العداوات السابقة. والواقع أن ما أدلى به أمام القادة العرب وللصحافة يصبّ في اتجاه إعادة تركيبة إقليمية تستطيع أن تشكل قوة محورية ناجحة.

- وهو في زيارته الجديدة عين شيمون بيريز وزيراً لـ التنمية

الإقليمية. والمعروف أن شمعون بيريز لا يزال يحتفظ بالتصور الشرق أوسطي ذاته، ويسمى إلى تحقيقه في أول فرصة ممكنة.

- وهو يدرك أن الجو التفاوضي في الشرق الأوسط هو الذي سبق أن مهد، جديداً، للاستثمارات الأجنبية سواء في قلب إسرائيل (أو في بعض الدول العربية الأخرى وإن بنسبة محدودة)، لذلك فإن المطلوب اليوم هو العمل الدبلوماسي المكثف من أجل معاودة هذا المناخ التفاوضي بصرف النظر عن تحقيق النتائج التي يمكن أن تسفر عنه. وعلى هذا الأساس، فإن تركيز باراك اليوم ينصبّ على إعادة أو استعادة هذا المناخ الذي تستطيع إسرائيل أن تولفه في تقليل مخاطر الاستثمار الأجنبي لديها واستخدام بعض معمله التشجيعية.

- وهو يدرك أيضاً أن المناخ التفاوضي ذاته تستفيد منه الولايات المتحدة لأنه سياسياً، بالنسبة لها وورقة رابحة في معركتها الانتخابية المقبلة.

عوامل مساعدة

والذي يساعد الحكومة الإسرائيلية الحالية في استعادة الشرق أوسطية عدد من العوامل أهمها:

أ- التشجيع الأميركي الذي التزم بمساعدة الحكومة الإسرائيلية في مساعيها الشرق أوسطية من دون أي شرط مسبق ولا تحفظ لاحق. فالأحاط أن الولايات المتحدة التي أعطت باراك من غير حساب، تأمل في أن يتبدد أمر المعالجة كما يراه مناسباً.

ب- التشجيع الأوروبي الذي استبشر خيراً بمجيء باراك والذي لا يرى مانعاً من «الشرق أوسطية» التي يستفيد منها اقتصادياً والتي يتعمد تنفيذها من خلال اللجان المتعددة الأطراف وإن كان يتصرف بها بحسب «المتوسطة» أيضاً.

ت- التشجيع المصري - الأردني الذي سبق أن ساهم، بفاعلية، في المؤتمرات التي عقدت بدءاً بمؤتمر الدار البيضاء ومروراً بمؤتمر عمّان وصولاً إلى مؤتمر الدوحة.

ث - إمكانية اختراق إسرائيليين تطبيعي مع بعض الدول العربية فقد حدث هذا الاختراق في الماضي بمجود أنقذ الجولة الأولى من المفاوضات ولا سيما على مسار السوري. ولا شيء يحول الآن دون الاكتفاء بالشرط العربي ذاته وقيل أن تسفر هذه المفاوضات عن أي من النتائج.

ج - الفرصة الزمنية المنوطة من معظم الجهات الدولية والإقليمية إلى باراك كي يخطو لكيفية التعامل مع المفاوضات العربي ووفقاً إلى باراك وليس لشرط العرب. وقد تصل هذه الفرصة إلى أسباب عديدة يسعى فيها باراك إلى تقديم أمور اقتصادية



يهود باراك

وسياسية على الإعلان عن سياسته حيال الشرق الأوسط.

ح - ولعل هذه الفرصة ضرورية أيضاً لكي يحتفظ بتعاسك وزارته التي جمعت أشخاصاً غير متجانسين أصلاً. ومما لا شك فيه أن هذه الوزارة تصبح معززة لمخاطر كثيرة من الداخل إن هي تعرضت بأكراً إلى اللثف الفلسطيني أو السوري أو خلافهما، بما يتناول الانسحاب أو وقف الاستيطان.

المدخل إلى التطبيع

للمعروف، على كل حال، أن الشرق الأوسطية استطاعت، منذ مؤتمر عمّان، أن تحدث بعض الأليات التي تساهم في تنفيذها بما في ذلك البنك الإقليمي للتنمية، وإمانة السسر، ومجلس رجال الأعمال، والمنظمة الإقليمية للسباحة.

وفي عودة إلى تصريح رئيس الوزراء الإسرائيلي الوارد أعلاه يتضح مدى اهتمامه بسياسة العام 2000. فالمرء أن هذا العام

سيستقطب سياحة عالية كثيفة إلى الأراضي المسيحية المقدسة. ولينتظر أيضاً أن تبدأ إسرائيل في التحضير لهذا الموسم الفريد، وتجديد كل طاقاتها من أجل إنجاحه. لذلك ينتظر أن تبادر إسرائيل إلى تنشيط هذه المنظمة الإقليمية في جو مسالم يتمثل بالمناخ الثنائي التفاوضي من جهة والمناخ المتعدد الأطراف من جهة أخرى. وقد ورد في الاتفاق الأميري - الإسرائيلي الأخير إشارة صريحة إلى تنشيط المفاوضات المتعددة الأطراف.

أما في ما يعود إلى الطرفين المصري والأردني فإنهما أكثر حماساً من إسرائيل نفسها لمعاودة التوسطية والشرق أوسطية في أن معاً، والشركات الاقتصادية العملاقة تستثمر في مصر وتشيد بالوافقة السياسية القانونية التي اتاحت لها للمشاركة في الاقتصاد (والسياسة) معاً.

ولعل موجات التخصص والإصرار على دخول منظمة التجارة العالمية وغير ذلك من تدابير كـ «اقتصاد السوق» و«الاقتصاد المفتوح» وغيرها... تساعد كلها في تسهيل الاختراق اليهودي الإستثماري إلى الدول العربية أو التطبيع معها من دون الرجوع إلى وسائل الضبط التي كانت تحتتمها الحكومات في هذه الدول في الماضي.

وإذا كانت إسرائيل التي تمهّض لجميع هذه الاستحقاقات السياسية والأمنية والاقتصادية (في الوقت الذي يسبق المفاوضات) التي تتناول جميع مقدرات البلد للفتوة، فإن الدول العربية تمارس دائماً سياسة الانتظار من دون اتخاذ القرار ■

تجربة ناجحة عمرها 4 سنوات «دبي للمواصلات»: 100 ألف راكب يومياً

ونجحت المؤسسة على صعيد آخر في تجربة الضبوط إلى خارج الإمارة وبرهنت أهميتها كمفصل دخل إضافي، ما اضطر المؤسسة إلى استئجار باصات خاصة لنقل الركاب، بسبب الحاجة المتزايدة لخدماتها خصوصاً وأن مؤشرات كمية النقل اليومي للمؤسسة توازي ما يقارب 100 ألف راكب في داخل الإمارة وإلى خارجها.

وقد تمّ التركيز في «دبي للمواصلات» على تطوير التحديات التي تواجه المؤسسة، إذ نجحت في اختراق الجانب المالي منها والذي من شأنه تلبية وتطوير طموحاتها، إضافة إلى سيطرتها على عدد حوادث السير وترسيخ صدقيتها في تقديم الخدمة السريعة حيث ينقل مؤشر الطلب على مواصلاتها مدى تزايد ثقة الركاب بأدائها في مدينة كدبي تتسابق يومياً مع الزمن، وتتهرب دبي للمواصلات خطوات تنسجق مع بلدية الإمارة بشأن النقل الداخلي والخارجي في مجال الحافلات خصوصاً أن النقل الخارجي أصبح تابعاً لها بالكامل.

منح حقوق امتياز خاصة

أما أبرز المشاريع التي تخوي «دبي للمواصلات» خوصها، فتتركز في ستراتيجية جديدة تعتمد على منح حقوق امتياز لشركات أجرة وأسماء أخرى في الإمارة لتقديم وتشغيل خدماتها تحت إشراف المؤسسة وضمن معاييرها وضوابط قواعدها، من غير أن يؤدي ذلك إلى زيادة في الأسعار، وبما يضمن مصالح كافة الأطراف وتحقيق ربحية مناسبة للشركات التي تتمتع بذلك الامتيازات إلى جانب المؤسسة وأصحاب أرقام الأجرة من المواطنين. كما ستسعى «دبي للمواصلات» إلى تقييم مدى الحاجة المستقبلية للنحوّل إلى مساهمة العامة وطرح أسهمها في السوق في ضوء الاستراتيجية الجديدة. ■



سليمان حامد المزروعى

جهة، ولتقديم تعويضات شهرية من جهة ثانية، تقتّر بنحو 40 مليون درهم سنوياً، لأصحاب هذه الأرقام القديمة من المواطنين الذين تخلّوا عن حقهم في الشارع لحساب المؤسسة.

وأضاف المزروعى، «إن المؤسسة اتّعبت مخطّطاً متعاسكاً لاختلاف العناصر التي تدخل في صناعة المواصلات والتي ساهمت في انخفاض نسبة الحوادث ورفع دخلها العام، حيث أخذت من التجربة الأجنبية عامل تحقير السائق، بتشريعيها حقه بأدخال 40 في المئة من دخله اليومي، معتمدة لاحقاً نظام السائق الواحد على مدار 24 ساعة.

أسطول من 5 آلاف سيارة في العام 2000

نحو منح حقوق امتياز لشركات أخرى

النحوّل إلى «مساهمة عامة» قيد البحث

«تاكسي دبي»... تسمية ارتبطت بمراحل خطة الانجاعات للتتالية التي خاضتها إمارة دبي باتجاه ترسيخ اسمها على خريطة المدن العالمية حيث كانت رائدة محلياً وإقليمياً في تأمين نظام مواصلات متطور بلورته عصابة التجارب التي تغذّت بها المؤسسة منذ أربعة أعوام نظراً لعدم وجود تجارب مشابهة في المنطقة.

وتتمتع اليوم «دبي للمواصلات» بمزايا عدة تفاضلية جعلت اسمها مقروناً بخدمة التوصيل العالمية والتميزة بالأسرعة والتغطية الجغرافية الشاملة، وتمكّنت من تحقيق النوعية الراقية في الخدمة والربح على حدّ سواء وهما أبرز عنصرين في نظام تطور مؤسسات التوصيل في العالم.

وتواصلت خطوات المؤسسة على مسيرة الامتياز باعتمادها عناصر الخدمة المتكاملة، حيث تخطّت بمرونة صعوبة اختيار السائق الذي يتمتع بمستوى لائق من الخفاقة يمكنه من تقديم الخدمة لاختلاف الجنسيات، ويخضع لدورات تنوّله التعامل مع نظام العدادات والسيارات من الطراز الراقى.

كيف تمكّنت «دبي للمواصلات» من تحقيق نقفاتها الخدماتية في سنوات التشغيل الأربع؟

في هذا السياق يقول سليمان حامد المزروعى، رئيس المؤسسة، أن أبرز مراحل التطوير انعكس في إلغاء المؤسسة تدريجياً لأرقام الأجرة القديمة والتي يبلغ عددها نحو 3400 سيارة، بينما عززت في خط موازن عدد سياراتها الجديدة حتى بلغ أسطولها نحو 3300 سيارة، محققة بذلك توازناً كاملاً بين حاجة المدينة من سيارات الأجرة وعدد السيارات القديمة اللغاء، ويتوقع أن يبلغ أسطولها ما يقارب الـ 5000 سيارة في العام 2000.

وأسطرد المزروعى قائلاً: «إن المؤسسة ضمنت تحقيق أرباح كافية لدفع خدماتها من



THE NEWS UNFOLDS

The First 24-hour Arabic News Network
Covering International Events with Special Emphasis
on the Middle East, The Gulf and North Africa

ANN-TV:

14 - 17 Wells Mews, London W1P 8EL (UK)
Tel: +44 171 923 9920 - Fax: +44 171 637 1656

Advertising Sales Representatives:

- London: Global Media
Tel: +44 171 491 9008 - Fax: +44 171 491 9599
- Dubai: Gulf Media
Tel: +9714 276 199 - Fax: +9714 247 207
- Jeddah: Arab Network
Tel: +9662 667 5044 - Fax: +9662 666 7667
- Cairo: E.A.M.
Tel: +202 900 1121 - Fax: +202 992 1131
- Beirut: P.B.G.
Tel: +961 750 116 - Fax: +961 751 151

ANN TV Broadcasts On:

- Satellite: Eutelsat HotBird-2
Location: 13° East
Polarisation: Vertical
Frequency: 10.949 Ghz
- Satellite: KlicSat 101
Location: 7° West
Polarisation: Vertical
Frequency: 11.823 Ghz
- Satellite: ArabSat
(soon)

الإخبارية الأولى على مدار الساعة

شبكة الأخبار العربية
ANN
ARAB NEWS NETWORK



في ظل الديون والأنظمة الألكترونية و... المصارف المركزية الفرنكوفونية: أي دور؟ أية مهام؟

على قدرته التنافسية. وخلص إلى أن المهم ليس الكلام من عملة قوية أو ضعيفة بل توفير الثبات في قيمة العملة وقيام نظام مالي سليم وانتعاج سياسات اقتصادية جيدة على المدى الطويل.

كندا: النظام العالمي

الداخلية الخالصة كانت لحاكم المصرف المركزي الكندي السيد غوردن تيهسن الذي تحدث عن الهيكلية الجديدة للنظام المالي العالمي، فأشار إلى أن من أهم الأسباب الرئيسية للازمات المالية في السنوات السابقة هي الضمانات التي منحت للمستثمرين وهي:

- التثبيت بسعر صرف ثابت (ضمان سعر العملة بغض النظر عن الظروف الاقتصادية).
- ضمانات المصرف المركزي لصغار المودعين وتدخله لمنع انهيار المصارف المتعثرة.

- ضمانات صندوق النقد الدولي، وذكر أن الحل يكون بالتخلي عن سياسة تقديم الضمانات السابقة للمستثمرين والعمل على تقوية القطاع المصرفي وتعزيز الرقابة، وأخيراً اتباع سياسات مالية واقتصادية سليمة. وعقد بعض الخطوات التي من شأنها تفادي الازمات المالية مستقبلاً منها:

- زيادة الشفافية على مستوى صندوق النقد الدولي.
- إشراك القطاع الخاص في حل الازمات.

العمل على تعديل دور اللجنة الموقرة interim committee في صندوق النقد الدولي لتصبح أكثر فعالية.

العمل على التخفيف من آثار تكلفة الإصلاحات الاقتصادية على الصعيد الإنساني والاجتماعي.

وأشاد بالمبادرة التي تجلت بإنشاء

المركزية وللضامن على شؤونها وهذا يتطلب استقلالية هذه المؤسسات ومصادقية وشفافية في إدارتها السنوات عدة.

أفريقيا الغربية: العملة القوية

الداخلية الثانية كانت للسيد شاول باني حاكم المصرف المركزي لدول افريقيا الغربية، الذي عرض لمزايا ولساوى العملة القوية. فأشار إلى أن المستثمرين المؤسساتيين يفضلون تكوين جزء مهم من محافظهم من العملات القوية كونها تلعب دور عملات احتياط دولي وتستعمل لتسوية المدفوعات الدولية. وعرض لخصائص ومساوئ اعتماد عملة قوية فأشار إلى أن اعتماد عملة قوية يتطلب المحافظة على معدلات تضخم منخفضة ترفع القدرة الشرائية للعملة وتزيد الثقة وتخلق بيئة ملائمة لتشجيع الاستثمار. كما يؤدي اعتماد عملة قوية إلى تخفيض أسعار السلع المستوردة وتحسين الميزان التجاري ولكنها أيضاً تؤدي إلى تراجع التصدير إذا لم يتم المحافظة على هامش تضخم مع الدول التي تتنافس مع صادراتها.

كما يتطلب اعتماد عملة قوية وجود انضباط مالي على صعيد عجز الدولة وذلك للجم التضخم والمحافظة على القدرة التنافسية، وهذا الانضباط يؤدي إلى تقليص الحاجة للاقتراض من الخارج، لكن العملة القوية قد تؤدي إلى الاستنزاف وتزيد المشكلة عند التضخم والضغط على المكتسبات المحققة من الانضباط المالي. وترتبط العملة القوية، عادة، بارتفاع معدلات الفوائد، وهذا الأمر ضروري للمحد من التضخم ولاستقطاب الأموال من الخارج ولكنها قد تؤدي إلى تخفيض النمو الاقتصادي عبر ارتفاع تكلفة تمويل الاستثمارات. غير أنها من خلال استقطاب رؤوس الأموال الخارجية قد تساهم في تعزيز النمو بشرط تمكن البلد من

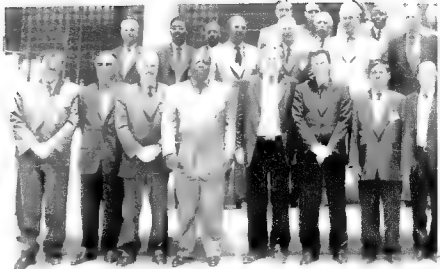
تحت كابوس الاعتداء الإسرائيلي على لبنان انعقد، واستمر منعقد، المؤتمر السادس لحكام المصارف المركزية للدول الفرنكوفونية برئاسة حاكم مصرف لبنان السيد رياض سلامة.

شارك في المؤتمر الذي استمر يومين في فندق بالم بيتش حكام المصارف المركزية في البلدان التالية: فرنسا، بلجيكا، سويسرا، اللوكسمبورغ، كندا، بولونيا، رومانيا، البانيا، بلغاريا، تونس، دول افريقيا الغربية، دول افريقيا الوسطى، كمبوديا، جزر الرأس الأخضر، جزر القمر، جيبوتي، غينيا، هايتي، لاوس، مدغشقر، مولدافيا.

تناول المؤتمر موضوعات متنوعة من خلال مداخلات عرضها حكام المصارف المركزية، وهي جاءت كالآتي:

جولونيا: دروس الازمات

الداخلية الأولى كانت للسيدة هانا غرونكفيتش فالس حاكم المصرف المركزي البولوني من الدروس التي يمكن استخلاصها من الازمات المالية الأخيرة هي عصفت في آسيا الجنوبية وروسيا والبرازيل. فأتت أن أهم العبر المستقاة هي أن الاضطرابات السياسية تؤثر بشدة على تصرفات المستثمرين المؤسساتيين، وأن آثار هذه الاضطرابات تنتقل بسهولة إلى الأسواق المالية الدولية، وأن الازمات النقدية والمالية التي قد تنشأ تحول إلى ازمات مصرفية خصوصاً في حال وجود ارتباط وثيق بأعمال المؤسسات المصرفية في الخارج. ورأت أن النهاية قد تظهر حاجة إلى تأميم عدد من مؤسسات التسليف الوطنية الأمر الذي يؤدي إلى تحميل المواطن نتائج مباشرة لاضطرابات الأسواق المالية. وأشارت إلى الحاجة لوجود ثقة بالمصارف



بالوضع النقدي في لبنان وقد ساهمت هذه التحولات في تأمين الموارد اللازمة لتمويل القطاع الخاص في عملية إعادة الإعمار.

٤- مجلس النقد

والموضوع الثاني الذي تناوله حاكم مصرف لبنان كان مسألة اعتماد لبنان لمجلس نقد على غرار ما هو معمول به في عدد قليل من البلدان، فذكر أن هذا الأمر صعب لأن ذلك يعني دولة كلية للاقتصاد الوطني وبالتالي الوقوع في حلقة مفرغة من الفوائد المرتفعة على العملة الأميركية. وأشار إلى تجربة الأرجنتين في بحثها التحول من نظام مجلس النقد إلى نظام الدولار الكفني.

أخيراً عرض حاكم مصرف لبنان للتوجهات العامة في منطقة الشرق الأوسط فرأى اتجاهاً نحو انخفاض معدلات التضخم وسعياً لإدارة أفضل للدين العام وإزالة الحواجز بين البلدان العربية لإنشاء سوق عربية مشتركة، وهذا الأمر الأخير غير سهل لأن يتطلب تغييرات بنيتية جذرية في القوانين والأنظمة الداخلية للبنان المالية وأشار إلى أن منطقة الشرق الأوسط قد استفادت من الارتفاع الذي حصل مؤخراً في سعر النفط وهذا الأمر سوف يؤدي إلى زيادة المعدل الوسطي للنمو إلى 3 في المئة.

سويسرا: الأنظمة الإلكترونية

وفي المداخله الخامسة تحدث حاكم البنك المركزي السويسري الدكتور هانس ماير عن أهمية التحضيرات لتأمين انتظام أداء الأنظمة الإلكترونية عند الإطالة على القرن المقبل. ورأى أن الأمر يستدعي تعاون الجميع في القطاعين العام والخاص ليس فقط لإعداد لهذه التحضيرات بل لتجاوز الحوادث والأزمات التي قد تحصل خلال الانتقال للكافية الثالثة. وشدد على أهمية إبعاد الناسية عن إطار المنافسة وممارسات السوق، وتوقع حصول صعوبات للدوائر من المصارف الصغيرة لمصلحة المصارف الكبيرة، لذلك تدبّر أهمية إجراء اتفاقات خاصة في إطار من التضاهية والتعاون، في ما بين المصارف من جهة وبين المصارف وكبار موديعها من جهة أخرى، لتوفير السيولة وتجاوز المخاطر والحوادث غير المتوقعة. وأشار إلى أن الجهاز المالي في بلاده قد أنشأ لجنة لإرشاد comité de pilotage لرصد ومعالجة أي إختلالات في عمل الأنظمة الإلكترونية.

في المئة من أموالها الخاصة بالعملات الأجنبية

- إنشاء «بيروت دولار ماركت» (Beirut Dollar Market) فاصبح هناك سعر فوائد للودائع بالدولار الأميركي على غرار ما هو جار حالياً في لندن وستغافورة، ما يساعد ميزان المدفوعات ويساعد على استقطاب رؤوس الأموال في لبنان.

- قيام غرفة المقاصة للنشأة لدى مصرف لبنان بتسوية الشيكات الحرة بالعملات الأجنبية.

- حسم صناديق تجارية وسندات خاصة مصدرة في الدولار الأميركي، وتحديد فائدة الحسم بالاستناد إلى فائدة لبيروت زائد هامش يحدد تبعاً لأهداف المصرف المركزي.

- الطلب من المصارف الإبقاء على نسبة سيولة تساوي 30 في المئة من ودائعها بالعملة الأجنبية.

وذكر أن السياسة التي اعتمدها مصرف لبنان منذ العام 1993 والتي هدفت إلى تحقيق الاستقرار النقدي عبر استقرار سعر الصرف ولجم التضخم وإعادة الثقة للعملة اللبنانية وخفض الدولة أدت إلى تحقيق النتائج التالية:

- انخفاض معدل التضخم من نحو 120 في المئة العام 1992 إلى نحو 3 في المئة في العام الجاري، الأمر الذي أفضى إلى استقرار عام في مستوى الأسعار.

- تجسّن سعر صرف الليرة اللبنانية تدريجياً وبصورة مستمرة ومن دون تقلبات واسعة من 1.838 ل.ل. نهاية 1992 إلى 1.508 ل.ل. مقابل الدولار الأميركي في نهاية 1998. وكان لذلك أثر إيجابي على معدل النمو الذي بلغ 4 في المئة خلال السنوات الست المتصرمة على الرغم من وضع سياسي غير مستقر.

- زيادة صافي التدفقات الرأسمالية، وهو أمر يكشف عن ترسيخ ثقة المستثمرين

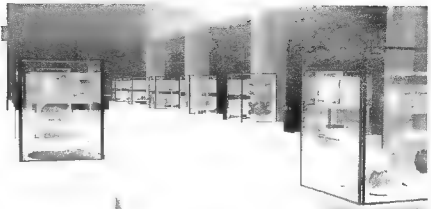
«متمدى للإستقرار المالي في العالم» (يضم الدول الاقتصادية الكبرى وعدداً من المؤسسات المالية الدولية: IOSCO, IAIS, BIS, IMF وغيرها)

ولكنه أشار إلى استمرار تحييده لفكرة العمل في نطاق اللجنة الموقرة للصندوق الدولي لأنها أوسع شمولاً.

لبنان: الدولة

المداخله الرابعة كانت لحاكم مصرف لبنان رياض سلامة وتناولت ثلاثة مواضيع: الموضوع الأول كان عن السيولة والاستقرار النقدي وتأثيرها على التضخم وتجربة لبنان في هذا المجال، فأشار إلى أن بداية الدولة في لبنان تعود إلى أزمة إنترا سنة 1967 وقد سهل لها اعتماد لبنان لنظام صرف حر لم يتغير أبداً حتى خلال الأحداث. وقد اتسمت ظاهرة الدولة خلال الحرب الأهلية التي استمرت نحو الخمس عشرة سنة وأفضت إلى تدهور العملة الوطنية بسبب ارتفاع عجز الموازنة العامة، وارتفعت نسبة الدولة وبلغت الذروة العام 1987 متجاوزة نسبة 92 في المئة من الودائع المصرفية. وقد تراوحت نسبة ديولة الودائع المصرفية خلال السنوات الثلاث الأخيرة ما بين 56 في المئة و 66 في المئة.

وأضاف أنه كان على لبنان، شأنه شأن جميع الدول الناشئة التي تعتمد نظام صرف حر، أن يتأقلم مع ظاهرة الدولة والتعامل بعيد من العملات لأنه من الصعب جداً التمسك بإعتماد عملة واحدة والحفاظ على القدرة الكافية لتمويل الاقتصاد، لذلك لم يتم مصرف لبنان باتخاذ إجراءات مباشرة للقضاء على ظاهرة الدولة بل تعامل معها كونه واقع يجب التأقلم معه وقام بالتركيز على خطوات من شأنها زيادة الثقة بالعملية الوطنية بشكل مباشر وغير مباشر، ومن أهم الإجراءات التي اتخذها في هذا المجال، - السماح للمصارف بالاحتفاظ بـ 60



معرض النقد على هامش المؤتمر

اللوكسمبورغ: دور البنوك المركزية

في المداخلة السادسة عرض حاكم البنك المركزي في اللوكسمبورغ السيد إيف موش لأهم التغييرات الجذرية التي سطرها على دور وأداء المصارف المركزية في البيئة الإلكترونية الحديثة التي تتقلص فيها بإضطرار الحاجة إلى استعمال الإنسان المادية لصالح التعامل بالإنذارات الإلكترونية. وأشار إلى شمول التغييرات بوضوح النقد والربح الثنائي من طباعة وسك النقود المركزية وتداولها وتزويرها وإعداد السياسة النقدية ومجال وإطار الرقابة على المؤسسات المصرفية والمالية وفنود الاتصال والإعلام. لذلك رأى أن الأمر يتطلب تعزيز الميزانية الإلكترونية للمصارف المركزية لتأمين أقصى درجات الأمان التي قد تصل إلى تجهيز هذه المؤسسات بنظامي عمل لتستحوط من كافة الحوادث والاحتمالات. وأشار إلى أن الغرض المتزايد أمام توسع وانتشار التجارة الإلكترونية ستدفع إلى زيادة التعامل بالنقود الإلكترونية، وأن الوقت يضطر لوضع إطار قانوني يرفع شروط إصدار هذه النقود ويحدد حقوق ومسؤوليات المؤسسات المصدرة لها والمستهلكين والمودعين المتعاملين بها.

بلجيكا: المديونية

في المداخلة السابعة عرض حاكم مصرف بلجيكا السيد في كادن موضوع إدارة المصارف المركزية لديون الدولة، فذكر بأن اتفاقية ماستريخت تمنع المصارف المركزية في أي دولة من دول المجموعة الأوروبية من إفراض القطاع العام في هذه الدولة. وتحدد النسبة القصوى للدين العام إلى الناتج المحلي بـ 60 في المئة كذلك فإن اتفاقية الاستقرار والنمو حتمت على البلدان المنضمة إلى الاتحاد النقدي الأوروبي إبقاء نسبة العجز العام لديها إلى الناتج المحلي

الولايات المتحدة الأميركية تغيب كلياً عن لجنة السوق المفتوحة

«Open Market Committee (OMC)»

من جهة أخرى أشار السيد تريشيه إلى أن الشفافية المطلوبة في أوروبا تختلف عن الشفافية الأميركية للتلفزة. فالنظام الأوروبي، الذي لا يكشف عن موقف أعضاء الحاكمية لأنه يعتبر أن هذه الأخيرة تعمل بشكل جماعي collegial، يوفر الشفافية المطلوبة عن طريق قيام حاكم البنك المركزي بعقد مؤتمر صحفي، مرة كل شهر على الأقل يعطي فيه تفاصيل الأسباب الموجبة التي دفعت مجلس الحكام لاتخاذ القرارات الملته. كذلك أوضح أن السياسة النقدية الأوروبية ليست أقل ديمقراطية من الأميركية التي تهدف بصورة أساسية إلى تحقيق النمو الاقتصادي وزيادة فرص العمل، نك أن السياسة الأوروبية للشحورة حول استقرار الأسعار هي شرط أساسي للنمو ومكافحة البطالة عن طريق (1) المحافظة على القيمة الشرائية للعملة الوطنية، (2) تعزيز الثقة بهذه العملة الأمر الذي يمكن من الاستفادة من معدلات فوائد منخفضة، (3) تعزيز موقع الصناعات الوطنية في المنافسة بفضل معدلات الخصم المنخفضة.

وتناول السيد تريشيه أخيراً الأوضاع الاقتصادية في منطقة اليورو فأشار إلى تفاوله بالمستقبل الاقتصادي لهذه المنطقة لتوافر بيئة نقدية ملائمة لانطلاق اقتصادية قوية. وأشار إلى ارتفاع معدلات البطالة التي لا تزال تشكل الأسس التي تعاني منها معظم دول أوروبا، وأوضح أن البطالة في دول المجموعة الأوروبية هي مشكلة بنيوية تتركز على عدم قدرة الاقتصاد الأوروبي على خلق أعمال ومهن لا تحتاج إلى مؤهلات خاصة للمواطنين الجدد، وذلك نتيجة عدم وجود ليونة قوانين السوق، والمطلوب من هذا التضار هو العمل على تحسين البرامج التعليمية والتأهيلية. وعرض لبعض المؤشرات الاقتصادية التي تظهر قوة الاقتصاد الفرنسي الذي حقق فائضاً كبيراً في ميزان المدفوعات الجاري ومعدل نمو جيد بلغ 2,3 في المئة.

أخيراً عرض كل من حاكم المصرف المركزي الكمبودي شانقو ضايو وأنطوان توكوبا مدير العلاقات المالية الخارجية في المصرف المركزي لدول أفريقيا الوسطى للتطورات الاقتصادية في بلادهم. ■

ضمن حدود 3 في المئة. وأشار إلى انتشار مفاهيم حديثة تتعلق بالدين العام وكيفية إدارته خصوصاً في ظل انفتاح الأسواق المالية على بعضها وانتشار أفكار العولة، أهمها توجه السياسة المالية ليس فقط إلى تخفيض حجم الدين العام بل أيضاً إلى تخفيض كلفته عبر ابتعاد المصرف المركزي أو وزارة المالية عن تحديد أسعار الفوائد وترك الأمر للسوق. وقد ساعد هذا التوجه بتطوير السوق الثانوية للأوراق الحكومية. وختم بالإشارة إلى أهمية وجود فصل واضح بين السياستين النقدية والمالية من دون أن يعني هذا عدم ضرورة حصول تشاور دائم بين القائمين على هاتين السياستين.

فرنسا: الاستقرار المالي

والمداخلة الثامنة كانت لحاكم المصرف المركزي الفرنسي السيد جان كلود تريشيه حول الاستقرار المالي والسياسة النقدية وشفافيتها، وقد استهلها بالتوجه بالاهمية الفائقة لانعقاد المؤتمر للمرة الأولى في بلد من الشرق الأوسط هو لبنان. ثم بادر إلى مناقشة ما تتداوله بعض الأوساط في الولايات المتحدة الأميركية من أن السياسة النقدية الأوروبية هي غير ديمقراطية. وأشار إلى أن القانون يلزم رئيس البنك المركزي الأوروبي بعرض السياسة النقدية أربع مرات في السنة الواحدة أمام البرلمان الأوروبي في ستراسبورغ، تماماً كما هو الأمر في فرنسا حيث تستطع الجمعية الوطنية الفرنسية دعوة حاكم المصرف المركزي الفرنسي، في أي وقت، لتقديم الإيضاحات عن السياسة النقدية للمتجهة، في حين أن رئيس الفيدرالية يترزقها الأميركي يقوم بتقديم هذا العرض مرتين فقط أمام الكابيتول. كذلك تدعى رئاسة الاتحاد الأوروبي كل أسبوعين إلى حضور مناقشات مجلس حكام البنك المركزي الأوروبي، في حين أن السلطة التنفيذية، في

حلول النقل المتكاملة



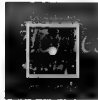
خدمة انشور بواسطة الحاويات



الخدمات الخاصة



خدمات التوزيع والتتليف



خدمات النقل الداخلي



خدمة الشحور



خدمة نقل الطرود وانشور للسريعة

ارامكس تؤمن لكم خدمات متعددة ومتميزة في مجالات النقل والتوصيل الى جميع انحاء العالم. أعدت ارامكس برنامجاً دقيقاً صمم خصيصاً لمتابعة أعمال الشحن والتوصيل باستخدام أحدث الوسائل والتقنيات العالمية بإشراف موظفين أكفاء ويمتلكون قدرات فنية ومهارات عالية.

ارامكس تضع كل خبراتها وامكانياتها في متناول يدكم لخدمتكم على كافة المستويات سواء كانت شخصية او عملية او تجارية. هدفنا ازالة العقبات من طريقكم وتقريب المسافات واختصار الاوقات ليسهل عليكم التفرد للتمية وتوسيع اعمالكم وانتم والثقين كل الثقة بأن ارامكس ستبلي احتياجاتكم مهما تعددت واينما كانت.



ارامكس

www.aramex.com



في جلسة الافتتاح، من اليسار: هيلموت شاهر، عدنان القصار، د. إفريش كايوب، عباس فائق الغزوي، د. محمد السعدي

المنتدى الاقتصادي العربي - الألماني الثاني من التجارة إلى الشراكة • الحضور الاقتصادي يطفئ على أهل السياسة

مستويات متقدمة كما شدد على أهمية الدعم المالي الألماني لتطوير البنى التحتية في مناطق الحكم الذاتي الفلسطيني، حيث يشكل هذا الدعم ثلث مجمل الدعم الأوروبي لفلسطين والذي يبلغ حتى الآن نحو 500 مليون دولار. واستعرض عدنان القصار رئيس غرفة التجارة الدولية في باريس ورئيس الاتحاد العربي لغرف الصناعة والتجارة والزراعة أهم التحديات التي تواجه الاقتصاد العربي في ظل العولمة. ويأتي على رأسها التجارة الدولية الكلاسيكية والاستقرار المالي والتجارة الإلكترونية والسلام. وأشاد القصار بما حققته البلدان العربية على صعيد إصلاح قطاعاتها المالية وتحسين شروط الاستثمار والبدء بتحرير التجارة. وهذا ما يدل على تصميمها لتطوير اقتصادياتها باتجاه ربطها بالاقتصاد العالمي. وأضاف أنه في الوقت الذي تعاني فيه آسيا وروسيا وأميركا اللاتينية من أزمات يبدو الشرق الأوسط مكاناً واعداً للاستثمار ولعقد الصفقات بما الاقتصاد الألماني. ولم ينس الإشادة بما حققه بلده لبنان على صعيد إعادة الأعمال وعودة ثقة المستثمرين ببيروت كمركز مالي وخمسة مهم في منطقة الشرق الأوسط. بقية المسؤولين العرب الذين تحدثوا في الجلسات الصباحيتين ركز معظمهم على مستوى العلاقات الاقتصادية مع ألمانيا وعلى فرص العمل والاستثمار في بلدانهم. وعلى صعيد العلاقات تبين أنها ما تزال دون المستوى المطلوب على الرغم من تحسينها. ويتجسد ذلك في كونها لم تتجاوز التجارة إلى الاستثمارات المباشرة بشكل ملموس. وفي هذا الإطار أعرب السيد عباس فائق الغزوي السفير السعودي وعميد السلك الدبلوماسي العربي في بون عن أمه وثقته بإمكانات تعميقها. وفي معرض الحديث عن فرص الاستثمار تحدث مسؤولون عرب آخرون عن إنجازات ومزايا النشاط الاقتصادي في بلدانهم. وزير المالية والاقتصاد الوطني في السودان الدكتور عبد الوهاب عثمان ذكر أن بلاده حققت نسب نمو عالية لا تقل عن 6 في المئة خلال العامين الماضيين. وتطرق إلى الإصلاحات المالية التي أدت إلى تراجع عجز الميزانية إلى دون 1 في المئة ومعدل التضخم إلى 8 في المئة خلال السنة الماضية. كما استعرض لأهم الثروات الزراعية والطبيعية التي تتمتع بها بلاده وإلى ميزات استغلالها. وعلى رأسها الأراضي الخصبة والنظف والذهب والحديد

الجرأة على صعيد الاستثمار المباشر في البلدان العربية وإلا فإن البساط سيسحب من تحت أرجلها لصالح غيرها. واعتبر أن تمهين مناخ الاستثمار في هذه البلدان أزال معظم مبررات التردد على صعيد النشاط المباشر في أسواقها. وفي ضوء تزايد رجحان كفة الميزان التجاري بين العرب ولألمانيا لصالح الأخيرة دعا السعودي إلى تطوير العلاقات الاقتصادية بين الجانبين باتجاه التوازن. وتحدث في جلسة الافتتاح هاني الحسن ممثل الرئيس الفلسطيني ياسر عرفات الذي كان من المقرر أن يرمي المؤتمر. الحسن أكد على أهمية تحقيق السلام كشرط لدفع عملية النمو ونقل العلاقات الاقتصادية العربية الألمانية إلى

برلين - إبراهيم علي محمد

أكثر من 320 من المسؤولين العرب والألمانيين تواجدوا في الحضور للمنتدى الاقتصادي العربي - الألماني الذي نظمته غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية (غرفة) للمرة الثانية في العاصمة الألمانية برلين على مدار يومي 24 و 25 حزيران/يونيو الماضي. مثل الحاضرون مختلف القطاعات الاقتصادية في كل من ألمانيا والدول العربية. وتخلل أعماله التي استمرت طوال يومي 24 و 25 حزيران/يونيو الماضي جلستين صباحيتين عاقدتان وورش عمل تناولت إمكانات نقل التعاون العربي الألماني من المستوى التجاري إلى مستوى الشراكة في مختلف المجالات وعلى رأسها السياحة والترتيب المهني.

افتتح المنتدى رئيس غرفة الدكتور محمد السعدي بكلمة أهاب من خلالها برجال الأعمال للإسراع باستغلال فرص الاستثمار المتاحة بما يحقق دفع عملية النمو وتعميم أسس العملية السلمية في الشرق الأوسط. وطالب الشركات والبنوك الألمانية بمزيد من

العلاقات العربية-الألمانية:

ضرورة تجاوز التجارة إلى الاستثمارات المباشرة والشراكة

تطوير العلاقات الاقتصادية يبدأ بالسياحة والتدريب المهني

خلال إقامة فروع ومراكز إنتاج لها في البلدان العربية وغيرها، وأضافت أن شركته تضم 260 شركة تابعة في مختلف البلدان ومنها مصر والسعودية. وهناك خطوط للتوسع إلى باقي البلدان العربية في ضوء بدء العرب بإقامة منطقة التجارة العربية الكبرى. وتحدث بيرون فيلد رئيس مجلس إدارة شركة براون عن نشاط مؤسسته الذي يشمل كافة البلدان العربية. وذكر بأن المرحلة المقبلة تستهدف بالإضافة إلى أخرى التسويقية أخرى استثمارية وإنتاجية.

ورش عمل

ورش العمل التي أقيمت في إطار المنتدى تناولت السياحة والتدريب المهني وتمويل المشاريع وتقنيات الاتصالات والبيئة والبنية التحتية والصناعة والقوانين. وركزت الندوات التي أقيمت في إطارها على قطاعي السياحة والتدريب المهني.

ندوة السياحة: آفاق واسعة

أبرز المتحدثين في المجال السياحي كان الدكتور اميريش كاوب الذي عبر في مداخلته عن التفاؤل بمستقبل العلاقات السياحية العربية - الألمانية. وقال بهذا الخصوص دأن البلدان العربية تمكنت من تحقيق الشروط التي تؤهلها لاستقبال المزيد من السياح. فهي لا تقدم للمسائح الألماني الترتوات العريق الشمس والشواطئ والقرب الجغرافي وحسب، فالندوة الاجتماعي النادر فيها وحب العرب للألمان يشكلان ميزة فريدة. ولكنها ما تزال بحاجة إلى سياسة تسويقية تنطوي على تقديم عروض متنوعة على مدار السنة أسوة بما تفعله بلدان أخرى معتبرة أن التجربة التوسيعية وتجربة إمارة دبي مثال يحتذى به. وأضاف نحن لا نريد سياحة جماعية للتسويق للقطعة وإنما سياحة فريدة وعائلية يتم من خلالها التعرف على العادات والتقاليد والمساهمة في استغلال فرص الاستثمار. وتحدث صاحب نحاس رئيس رابطة جمعيات السياحة العربية عن فرص الاستثمار المتوفرة في القطاع السياحي العربي في ضوء الجهود المبذولة لفتح الأسواق العربية على بعضها البعض. وذكر أن تنقل السائح بين البلدان العربية سيصبح سهلاً وهناك مشروع يتم إعداده أجل اعتماد فيزا سياحية سورية - لبنانية مشتركة. وتوجت ندوة

تطور الأحداث في منطقة الشرق العربي مؤخرًا أكد أن المشكلة ليست مشكلة الأمن الداخلي بقدر ما هي مشكلة الإهمال الإسرائيلي الذي يطال المنطقة بشكل مباشر أو غير مباشر ويعيق تدفق الاستثمارات إليها. وليل على ذلك القصف الإسرائيلي للغاز على محطات الطاقة والبنية التحتية في بيروت وجنوبها والذي تزامن مع أعمال اليوم الثاني للندوة. أعمال القصف الوحشية هذه خيبت على أعمال اليوم الثاني للمنتدى وعلى وجه الخصوصين وأحاديثهم ومداخلاتهم. وفي هذا الإطار عبر وزير الدولة الألماني للشؤون الخارجية السيد هيلموت شيلر الذي كان أول المتحدثين في الجلسة العامة لليوم المذكور عن أسفه لما حصل في بيروت معتبراً أن ذلك لا يساعد على إحلال السلام ودفع عملية التنمية.

ممثلو الشركات الألمانية الذين حضروا وتحدثوا دعوا المسؤولين ورجال الأعمال الألمان لإعادة تقييم وجهات نظرم في الأسواق العربية الواعدة. الدكتور هاتينش بنتر رئيس مجلس إدارة شركة فيليب هولتسمان أماب بهم للتفكير مجدداً بأهمية المنطقة العربية والمبادرة للاستثمار فيها. ورشد على أهمية تنفيذ الخطط الرامية لربط اقتصادياتها بمثلياتها في الاتحاد الأوروبي. وبالإضافة إلى ذلك دعا هيربرت فورنر مدير شركة بوش-سيممنس للأدوات المنزلية المؤسسات الألمانية إلى مزيد من العائلية من

والنحاس الخ. وأضاف أن بلاده دخلت مرحلة تصدير النفط مما سيوفر المزيد من الورد لكافة الفقر وتحديث البنية التحتية. وتحدث وزير التجارة والصناعة التقليدية والسياحة في موريثانيا السيد أعمدي ولد حامدي عن الشروط الجيدة التي توفرها بلاده للمستثمرين. فلا تقتصر هذه الشروط حسب الوزير ليس فقط في الاستقرار السياسي والتسهيلات المصرفية والقانونية، فموريثانيا تتمتع بثروات غنية لم يتم البدء باستثمارها بعد ومنها على سبيل المثال النحاس والذهب والأسماك واستعرض أحمد الأطرش نائب وزير الخارجية الليبي أهم مجالات الاستثمار في بلاده بعد رفع الحظر عنها. ورأى أن إمكانات التعاون مع الجانب الألماني أكبر من مثلياتها مع الدول الأخرى، سيما وأن العلاقات الاقتصادية بقيت قائمة على الرغم من الحصار الذي فرض على البلاد بعد حادثة لوكربي.

الجانب الألماني

ومن بين الذين تحدثوا من الجانب الألماني الدكتور اميريش كاوب رئيس الاتحاد الألماني للسياحة وتناول في كلمته دور السياحة في دفع عجلة النمو العالمي. حيث القطاع الأكثر إيجاباً أنظرس العمل، فيحت سبيل عدد عالمياً إلى 230 مليون بحلول العام 2030. كما أن إيراداتها تساعد على تطوير البنى التحتية والصناعات الاستهلاكية. وتبين أن خلال الأرقام التي ذكرها أن النمو السياحي في البلدان العربية ما يزال محدوداً. ويبن ذلك أن نصيبها من مجمل إيرادات السياحة العالمية يقل عن 2,5 في المئة، أي أقل من نصيب بلد صغير كالنمسا. وعرج كاوب على فرص السياحة الضخمة التي ما تزال غير مستغلة في البلدان العربية. وفي ضوء ذلك طالبها باتباع مخطط توزيع وطنية هجومية وشاملة طويلة الأمد. وفي معرض إجابته على سؤال الاقتصاد والأعمال بخصوص أهم المشاكل التي تواجه السياحة العربية رأى أن تحقيق نقلة نوعية فيها مرتبط بالتغلب على المشاكل الأمنية التي تحصل في بعض البلدان العربية من فترة إلى أخرى. وقال، دأن مثل هذه المشاكل تؤدي إلى إخفاء الجسوزات وتراجع الإيرادات السياحية كما حصل في مصر بعد حادثة الأقصر، غير أن



من اليسار: القصار، هاني الحصن، محمد الحدي

وخصوصاً إلى روسيا. وهذا ما أدى إلى بقاء المنطقة العربية خارج دائرة أولوياتها. وأغرب هولتز عن ثقته بأن الوضع سيتغير في المستقبل المنظور شريطة نجاح الشركات العربية بالحصول على ثقة المؤسسات المصرفية الألمانية.

وفي ندوة الاتصالات تحدث مصطفى سفاحة مدير المبيعات في شركة أنفينون للتكنولوجيا عن التجارة الإلكترونية مبيناً أهم الخدمات التي تتم في إطارها قطاعات البنوك والهيئات ووسائل النقل محلياً وعبر الحدود... عن طريق استخدام البطاقات أو الكروت الإلكترونية الذكية. ويخضع بالذكر منها بطاقات نظام الدفع الإلكتروني (Loyalty Cards) التي يتم تعميم استخدامها نظراً للمزايا التي تتمتع بها. ومنها على سبيل المثال زيادة العائد وتخفيض تكاليف الخدمة والتمتع بنظام أمان من الدرجة العالية ناهيك عن إمكانية تداولها واستخدام البوصلة من دون الحاجة إلى تواقيع. ونؤه بأهمية إدخال أنظمة اتصالات متجانسة في البلدان العربية من أجل إتاحة المجال لاستخدام نفس البطاقة في طول الوطن العربي وعرضه.

وفي إطار ندوة المشاريع الصناعية تحدث الدكتور نعمان أزهري ممثل شركة جريمانشر لوبيد عن المراقبة الفنية للمشايير. وأبرز دورها في التوصل إلى اقتراح الحلول التي تؤدي إلى تحقيق انسجام بين مختلف أجزاء المشروع. وتظهر نتائجها بشكل خاص في المشاريع التي تساهم فيها عدة مؤسسات الإنتاج والتصميم. ومن شأن القيام بها أن يؤدي إلى الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة في سبيل الحصول على منتج أو خدمة ذات جودة عالية. وشدد على أهمية مبدأ حيادية المؤسسات التي تقوم بعمل هذه المراقبة وعلى أهمية عدم قيامها بالنشاط وفقاً لمبدأ تحقيق الأرباح. إن منتدى هذا العام يتميز بحضور أقل من قبل أهل السياسة لصالح أهل الاقتصاد. ويمكن تفسير ذلك على أنه رسالة مغاندا أن السياسيين علوماً ما ينبغي عليهم عمله على صعيد تحسين مناخ الاستثمار. وعليه فإن الكرة الآن في ملعب الاقتصاد الذي ينبغي عليه المبادرة لاستغلال الفرص المتاحة بشكل فعلي. ■



الوزير لورويثاني لحمدى ولد حمادي يوقع اتفاق تعاون مع اتحاد الصناعات الألمانية للسياسة

وعلى التعليم النظري في المدارس المهنية الحكومية. ويتم تنفيذ برنامج التأهيل بشقيه بحيث يقضي الطالب أسبوعياً ثلاثة إلى أربعة أيام في المؤسسة ويوماً إلى يومين في المدرسة. وتستمر فترة التأهيل التي تشمل الشباب بعد الصف العاشر سنتين إلى ثلاث سنوات حسب طبيعة المهنة. وما يميز هذا النظام أن غالبية الذين يتدربون يجدون عملهم في نفس المؤسسات التي تدربوا فيها بعد انتهاء فترة التأهيل. وفي غالبية الحالات يجد الآخرون فرص عمل في السوق التي تهمش في الغالب عن أصحاب المهن. وعن إمكانات تطبيقه عربياً صرح إيهاب الداغوق المدير الإقليمي للمؤسسة المذكورة أن المشكلة الأساسية على الصعيد العربي تكمن في غياب بنية اقتصادية تضم مؤسسات كافية لاستقبال المتدربين كما هو عليه الحال في ألمانيا.

المصاف الألمانية

وخلال ندوة تمويل المشاريع تحدث محمد ياسين فتحي المدير العام للتنقيضي للبنك الأهلي المصري عن تجربة البنك ودره في تمويل مشايير البنية التحتية مثل مشروع شرق بور سعيد ومترو القاهرة. كما تطرق إلى دور المؤسسات المصرفية الأجنبية في هذا التمويل مشدداً على أن الدور الألماني يقتصر على تقديم تسهيلات مصرفية محدودة قياساً إلى مثيلاتها الأوروبية الأخرى أو الأميركية. كما أشار إلى أن الألمان يتخوفون أكثر من اللزوم على صعيد المشاركة في إقامة للمشايير في المنطقة العربية. واعتبر الدكتور يورغن هولتز مدير اتحاد بنوك برلين أن ضعف تواجد البنوك الألمانية في المنطقة العربية يعود إلى انشغال الألمان بوحدهم والتوجه إلى شرق أوروبا

السياسة بالتوقيع على اتفاق للتعاون السياحي بين موريثانيا واتحاد الصناعات الألمانية للسياسة. ويشبه هذا الاتفاق مثليه الذي وقع مع لبنان مؤخراً، حيث يهدف بالإضافة إلى تشجيع قدوم السائحين قيام الجانب الألماني بالمساعدة على تدريب وتأهيل الشباب الموريثاني في المجال السياحي حسب ما صرح به الوزير أحمدى ولد حمادي. وفي معرض حديثه أثناء حفلة التوقيع قال الدكتور إيريش كاوب رئيس الاتحاد الألماني المذكور: «إن هناك

مفاوضات لمقد اتفاقات مماثلة مع دول عربية أخرى كالإمارات وسلطنة عمان».

ندوة التعليم والتدريب المهني

حظيت ندوة التعليم والتدريب المهني بإقبال كثيف غير متوقع وخصوصاً من الجانب العربي، وأكثر الحاضرون العرب من المداخلات والأسئلة التي طرحت في إطار المحاضرات التي ركزت على تأهيل الشباب ومتابعة التأهيل أثناء العمل وكذلك على التعليم الذي تلاقه وسائل الاتصال الحديثة عبر الإنترنت. وكسرك تلك تعظيمهم لإطلاع على خصائص وميزات نظام التدريب المهني الألماني الذي يتمتع بكفاءة مالية. وكان من بين المتحدثين خبراء ورجال أعمال ومسؤولون بينهم فؤاد السفيورة وزير الدولة اللبناني للشؤون المالية سابقاً والذي قدم مداخلة شيقة عرج من خلالها على ضرورة الاهتمام بالتأهيل لإيجاد الخبرات والكوادر القادرة على الإبداع ودفع عملية التقدم الاقتصادي والتعاون مع ألمانها. وتحدث محمد عمر عبدالله المدير العام لفرقة تجارة وصناعة أبو ظبي حول تجربة التعليم والتدريب المهني الإماراتي ورسمي بلاده للاستفادة من خبرات مختلف الدول ومنها الخبرات الألمانية في مجالات تأهيل الخبراء والمربين وإعداد المناهج. وبرز الاهتمام بشكل خاص بما يسمى نظام التدريب المهني الثلاثي (The German Dual System of Vocational Training) والذي يصنف على أنه الأفضل من نوعه في العالم. كريسستيان رونغي المدير العام لمؤسسة أدتيا للمجموعة لوكاس-نولي الناشئة في مجال التعليم التطبيقي ذكر أن هذا النظام يعتمد على شقي للتدريب المهني في المؤسسات الصناعية والخدماتية

تحسين أداء الموارد البشرية في مجالي العلوم والتكنولوجيا

إن مؤسسة لوكاس نولي لأجهزة التعليم والقياس المحدودة تصمم وتنتج أنظمة تعليم في كل مجالات الهندسات الكهربائية ووسائل الإعلام والأتمتة ووسائل النقل، ويتم إعداد هذه الأنظمة خصيصاً للتجهيزات والتطبيقات العملية في المورش والمخابر. وتشمل دائرة زبائننا مدارس الهندسة والتدريب المهني وغرف التجارة والصناعة ومؤسسات التعليم ومتابعته في المؤسسات الصناعية منها والعسكرية.

تعتبر مؤسسة فايروي المحدودة واحدة من المؤسسات الريادية في العالم على صعيد إنتاج أنظمة التعلم والتعليم في مجال العلوم الطبيعية منذ تسعين عاماً. وتضم قائمة زبائننا بالإضافة إلى المدارس الثانوية الجامعات ومعاهد البحث بالدرجة الأولى، حيث تقدم لها الحلول في الفيزياء والكيمياء والبيولوجيا. ولدينا مكاتب تمثيل في كل بلدان الجزيرة العربية وبلدان الشرق الأوسط الأخرى.

تأسست انتيا العام 1968 كمعهد للتدريب والإلكترونيات والأتمتة. وتقوم بتطوير دورات ومواد تعليم وتدريب وفقاً لطلبات الزبائن. وبالإضافة لذلك، تجري دورات خاصة في مؤسساتهم أو في مراكزها التدريبية. ولدى انتيا ثمانية من هذه المراكز في الخارج، بينها تلك الموجودة في لبنان وإسبانيا وبولونيا وهنغاريا والبرتغال وتركيا. إن مجموعة لوكاس نولي تعني الطريق إلى كيفية اكتساب المعرفة ولديها خبرات سنين طويلة كأكثر مؤسسة عالمية في قطاع التعليم ومتابعته، بادر إلى الاتصال بنا - يسرنا الاستجابة لطلباتك.

إن الضمان الأمثل لعائد التاهيل يتطلب الاستخدام المستمر لأنظمة تعليم وتدريب عالية الكفاءة. ومن دون تقنية من الدرجة الأولى ونظام تعليمي وتدريب متوافق معها لا يمكن للمؤسسات أن تحافظ على قدرتها التنافسية العالمية وتستغذ إمكاناتها التسويقية. إن التعليم الجيد يظهر نفسه في مستوى تأهيل وكفاءة العاملين لديها، وهذا ما يشكل بدوره أحد البنى الأساسية المهمة للإنتاج الصناعي وإستثمار حاسم على صعيد مزايها المنافسة.

التي تضم مؤسسات:

- لوكاس نولي لأجهزة التعليم والقياس المحدودة،
(Lucas-Nülle Lehr- und Messgeräte GmbH)
 - أنظمة فايروي المحدودة (PHYWE SYSTEME GMBH)
 - وانتيا المحدودة (Intea GmbH)
- تنشط مع أكثر من 400 من كوابلنا في قطاع التعليم ومواصلة التعليم في مجالي العلوم الطبيعية والهندسية.

LUCAS-NÜLLE GROUP

**HUMAN PERFORMANCE
IMPROVEMENT
IN SCIENCE AND
TECHNOLOGY.**



LUCAS-NÜLLE
Training in Technology
Electrical Engineering
Electronics
Automation



Lucas-Nülle Lehr- und Messgeräte GmbH - Siemensstraße 2 35017 Krefeld-Andorf Phone ++49(0)2273-667-0 Fax ++49(0)2273-667-99
Email: verteil@lucas-nuelle.com Internet: http://www.lucas-nuelle.com

PHYWE SYSTEME GMBH - Robert-Bosch-Strasse 10 D-37079 Göttingen Phone ++49(0)551-604-0 Fax ++49(0)551-604-107
Email: phywe@phywe.de Internet: http://www.phywe.de

INTEA GmbH - Heinrich-Hertz-Straße 9 D-50170 Kerpen Phone ++49(0)2273-9590-0 Fax ++49(0)2273-9590-20
Email: info@intea.com Internet: http://www.intea.com

الخليج: القطاع التجاري وتأثيرات العولمة

الشتى: هذه هي شروط الاستفادة من المتغيرات



جاسم محمد الشتي

في غمرة الكلام الكثير عن العولمة وتأثيراتها السلبية والإيجابية يبدو الاهتمام العربي في هذه الظاهرة أقل من المستوي المطلوب، خصوصاً في كيفية الاستفادة من العولمة لخدمة وتطوير الاقتصادات العربية ألقه في القطاع التجاري، من هنا تأتي أهمية البحث الذي أعده جاسم محمد الشتي، مدير عام غرفة تجارة وصناعة البحرين، بعنوان «تأثير العولمة الاقتصادية على قطاع التجارة في مجلس التعاون الخليجي».

القطاع التجاري في الخليج

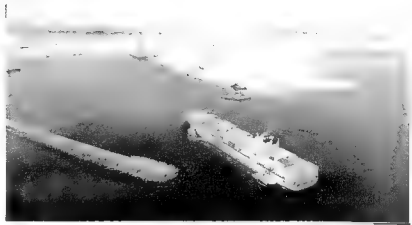
لكن نستطيع فهم تأثير العولمة وكيفية استعادة دول الخليج منها، لا بد من الحديث عن الواقع الحالي للقطاع التجاري، وحركتي التصدير والاستيراد. ويعتبر الشتي أن الصادرات الخليجية تتجه بشكل أساسي نحو أسواق الدول الصناعية المتقدمة حيث بلغت قيمة صادرات دول مجلس التعاون في العام 1997 إلى دول جنوب شرق آسيا 31 مليار دولار، اليابان 30,1 مليار دولار، السوق الأوروبية 12,4 مليار دولار، أميركا 12,6 مليار دولار، أما الواردات فمعظمها يأتي من الدول الصناعية أيضاً مثل السوق الأوروبية (30,2 مليار دولار)، أميركا (14,9 مليار دولار)، وجنوب شرق آسيا (10,3 مليار دولار). ويقول الشتي أن ارتفاع إجمالي قيمة الواردات بنسبة 80,2 في المئة (من العام 1988 إلى 1997) يعود إلى ارتفاع مستوى المعيشة وزيادة معدلات النمو الاقتصادي نتيجة لتفويض العديد من الخطوط وبرامج التنمية الاقتصادية كما أن نسبة إجمالي الصادرات ارتفع أيضاً بنسبة 125,8 في المئة ليؤدي كل ذلك إلى زيادة حجم التبادل التجاري بنسبة 104,8 في المئة من العام 1988 إلى العام 1997.

آثار العولمة

إن ظاهرة العولمة أتت بكثير من المغاندة على الدول الصناعية الكبرى، ولكن هل هذا هو الحال مع الدول العربية وخصوصاً دول الخليج؟ إن دول الخليج مثلها مثل باقي الدول النامية ستستفيد من نظم ضبط قواعد السلوك والتعامل في التجارة الدولية ومن قواعد منظمة التجارة العالمية في مجال التحكيم وتسوية المنازعات التي يمكن أن تنشأ عن العلاقات التجارية بين الدول. ولكن أهم الآثار الإيجابية للعولمة على الخليج هي انفتاح أسواق الدول الصناعية لتستوعب المزيد من صادرات الدول النامية سواء من السلع الزراعية أو الصناعية نتيجة لتخفيض الرسوم الجمركية وغير الجمركية. هذا الانفتاح سيساهم ليس فقط في خفض الضرائب والرسوم والالتزامات المتخلفة على تحسين جودة الإنتاج وزيادة قدرته على المنافسة، ولكن في تحسين هياكل البنية الأساسية في دول مجلس التعاون وفي الاهتمام بتنظيم المعلومات والاتصالات وتحسين المناخ الاستثماري لدول الخليج أيضاً. ويعتبر الشتي أن إعلاش العولمة للاقتصاد العالمي وإخراجه من الكساد،

وتوقع البعض إضافة 250 إلى 300 مليار دولار على الدخل الصافي العالمي، لا بد أن يعود جانب منه على اقتصادات دول الخليج

وعلى الرغم من فوائد العولمة الكثيرة، لا بد من التنبه لمخاطرها وآثارها السلبية لأن الكثير من التقارير الاقتصادية تفيد أن الدول النامية، لا سيما دول الخليج، لن تستفيد من مزايا ومنافع العولمة على النحو الذي يمكن أن يحقق العدالة والمساواة والتكامل الاقتصادي الدولي المطلوب، خصوصاً في مجالات الاستثمار والتدفقات البتروليكية. وبما أن هذه السلع لا تزال تخضع لقيود جمركية وغير جمركية في الدول الصناعية، فإن هذا سيؤثر سلباً ليس فقط على أسعار صادرات هذه السلع، ولكن على اقتصادات دول الخليج بكاملها. أيضاً، فإنخفاض الطلب على النفط يؤدي إلى حدوث فائض في الإنتاج النفطي، الذي بدوره يؤدي إلى انخفاض العائدات ولتغطية هذا العجز، يمكن لدول الخليج القيام بخطوات عدة قد تزيد الوضع سوءاً. فإذا قررت الأوبك زيادة الإنتاج فإن هذا سيعمل في تدهور الأسعار، وإذا قررت دول الخليج فرض ضرائب أو رسوم على بعض السلع والخدمات المعفاة أصلاً من الضرائب، فهذا سيؤدي إلى إحجام جانب مهم من المستهلكين عن شرائها. أما إذا قررت دول الخليج اللجوء إلى أسواق رأس المال العالمية للحصول على قروض لتمويل العجز، فهذا سيؤدي إلى زيادة الديون الخارجية على دول الخليج، والذي سيزيد الوضع سوءاً. هو إمكانية تنصل الدول المتقدمة من تصداتها نحو الدول النامية في مجال التكنولوجيا والمعدات اللازمة التي ألزمت بها في اتفاقية منظمة التجارة العالمية، كما أن العولمة ستلغي فوائد النظام العام للأفضليات الجمركية التي يأخذ بها الكثير من الدول الصناعية، والتي تعفي بعض الصادرات الصناعية للدول النامية من الرسوم على السلع المماثلة المستوردة من الدول المتقدمة. ويعتبر مدير عام غرفة البحرين أن دول الخليج لا تستطيع بالدرجة الكافية منافسة الدول الكبرى بسبب ضعف الأخيرة بتكنولوجيا متطورة. أخيراً، وليس بغيره، وبسبب الاندماج والتربط بين اقتصادات الدول وانفتاح الأسواق على بعضها بشكل لم يسبق له مثيل، فإن أهم الأخطار للعولمة هو سرعة انتقال الأزمات الاقتصادية أو الخسائر بين الدول.



الإغراق - هذه

- على دول الخليج أن تسهّل وتشجّع عملية الاندماج بين الكيانات والمؤسسات الاقتصادية المماثلة لأن ذلك يساعد على تفادي التقلبات الاقتصادية والركود الاقتصادي، العالي والارتفاع بمستوى الخدمات وانخفاض تكاليف وتشغيل وزيادة معدلات الأداء والاستعانة بالتكنولوجيا الحديثة وزيادة القدرة على المنافسة.

- بما أن الشركات العائلية منتشرة بشكل كبير في دول الخليج والتي تواجه الكثير من المشاكل بسبب طغيان الطابع العائلي لا بدّ لجلس التعاون أن يحوّل هذه الشركات إلى أخرى عامة مساهمة أو مقفلة، ما يساهم في تطوير القنوات المالية والإنتاجية لهذه الشركات.

- تدعيم للمزايا النسبية التي يتمتع بها القطاع الخاص في دول الخليج والاعتماد ببرامج التخصص.

- الاهتمام بعنصريّ السعر والجودة في الإنتاج عن طريق قيام المؤسسات الإنتاجية بالتدريب المهني للعامل، الاهتمام ليس فقط بكفاءة المختبرات وأسياليب الحصر، بل أيضاً في عمليات التعبئة والتغليف السلع طبقاً للمواصفات العالمية. وتشرف على كل ذلك إدارة كقوة قادرة على تطوير الطاقة الإنتاجية وتفعيل التعاون بين المؤسسات.

- الاهتمام ببحث ودراسة نظام التجارة الإلكترونية لتحقيق استفادة دول الخليج من هذا النظام.

- مواصلة الاستثمار في مراجعة التشريعات والسياسات الاقتصادية لمواجهة المتغيرات الاقتصادية المرتبطة من آثار العولمة.

- تفعيل للمفاوضات مع الدول الصناعية للتغلب على العقبات التي تواجه الصادرات الصناعية وخصوصاً البتروكيمياية منها.

بعد دراسة آثار العولمة والاستراتيجية المثلّي لمواجهة مخاطرها، يمكن القول أن دول الخليج لا يمكن أن تستفيد من المتغيرات الاقتصادية إيجابية. مع هذا، على دول مجلس التعاون أن تسعى ليس فقط إلى توسيع نطاق فاعلية المشروعات الخليجية للشركة، بل أيضاً إلى الإسراع بتأسيس منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، لزيادة القوة التفاوضية للدول العربية، وتعظيم الفوائد، وتأسيس المزيد من المشاريع المشتركة للحدّ من الاستيراد الخارجي. ■

مستوى المؤسسات الصناعية الكثيرة في دول الخليج.

- زيادة فاعلية دور الغرف التجارية والصناعية واتحاداتها في مجال تنمية التجارة الخارجية لدول الخليج عن طريق مشاركتها للمفوضد الرسمية إلى الخارج للحصول على أفضل الشروط في مجال الاستيراد والتصدير، وتفعيل دورها في مجال إعداد وتهيئة للتطلّبات الخاصة بعملية التجارة الحديث عن نتائج ذلك في مؤتمرات وندوات خاصة. كما أن على دول مجلس التعاون تشجيع الغرف على المشاركة في المعارض وإقامتها، خصوصاً تلك التي تتعلق بالمنتجات الوطنية.

- إن سياسة الإغراق الخارجي التي تقوم على تصدير سلع وبيعها بسعر الجملة في الأسواق المحلية ليلد المنشأ سيؤدي إلى انهيار الشركات الوطنية بسبب عزوف المستهلكين عن شراء منتجاتها، مؤدياً في النهاية إلى احتكار الشركات الأجنبية الكبيرة للسوق في دول الخليج. لذلك على الأخيرة أن تحقق حداً مهماً من التنسيق والتعاون في ما بينها لمكافحة سياسة

الاستفادة من العولمة

أصبحت ظاهرة العولمة الاقتصادية ظاهرة حقيقية، من هذا أصبح من الضروري التعامل معها، تعظيم آثارها الإيجابية، والحدّ من آثارها السلبية، النقطة يقترح ما يلي:

- الإسراع بانضمام باقي دول الخليج مثل السعودية وسلطنة عمان إلى منظمة التجارة العالمية لاستفادة من التسهيلات التي تفرّضها هذه المنظمة للسيطرة على 95 في المئة من إجمالي حجم التجارة العالمية.

- الإسراع بتكوين السوق الخليجية المشتركة لتدعيم الموقف التفاوضي مع العالم الخارجي في كافة المجالات.

- مواصلة الاهتمام بسياسات دعم وتشجيع الصادرات الصناعية لزيادة قدرتها التنافسية على المستوى الدولي، ما يؤدي إلى توسيع الأسواق الخارجية لهذه الصادرات واكتساب أسواق جديدة. هنا يجب التركيز على الصناعية التصديرية التي هي ذات ميزة نسبية تجعلها قادرة على المنافسة، وتشجيع بحوث التسويق على

قيمة واردات وصادرات دول مجلس التعاون الخليجي مع أهم الدول والمجموعات الدولية خلال العام 1997

أهم الدول والمجموعات الدولية	القيمة	النسبة %	واردات	القيمة	النسبة %	البيانات
السوق الأوروبية	30.620	39.9	12.488	10.9	18.132	لغرض معجز
أميركا	14.913	19.4	12.612	11.1	2.301	-
دول جنوب شرق آسيا	10.378	13.5	31.027	27.4	20.649	-
اليابان	8.647	11.2	30.149	26.6	21.502	-
الصين	2.538	3.2	2.241	1.9	297	-
باقي الدول العربية	1.481	1.8	2.201	1.9	720	-

المصدر: منظمة الخليج للاستشارات الصناعية

نجاح الفندق هو تلبية حاجات ورغبات الزبائن وليس رغبات وحاجات الإدارة. ننظر إلى الصناعة الفندقية من منظار الزبائن.

■ ما هي الخدمات والتسهيلات التي يقدمها الفندق لزبائنه وخصوصاً رجال الأعمال منهم؟ وما هي الأقسام التي أضيفت بعد إعادة بناؤه؟

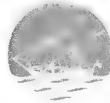
□ الغرف كلها مجهزة بالفاكس، وكنا السباقيين في ذلك، وكذلك كنا السباقيين في توفير خدمات الانترنت في الغرف، بحيث توفر للزبائن جهاز كمبيوتر وموقع (أو عنوان) على شبكة الانترنت، وطبعاً كل الغرف مجهزة بالأجهزة السعوية والبصرية المستقلة (ستريو، تلفزيون وفيديو).

بالنسبة لعملية إعادة البناء، إنتهينا هذه الفرصة لتوسيع حجم الغرف. والفندق يتفرع بين فناء المنطقة بسعة غرفة التي لا تقل عن 45 متراً مربعاً. وقد أنشأنا مركزاً لرجال الأعمال لتوفير كل خدمات الفاكس والانترنت والهاتف والطباعة، إضافة إلى أننا صممنا ثلاثة طوابق بخدمات مميزة أسميناهما الخدمات البرجسية، (Towers Services) بحيث أن الزبون يحصل على خدمات خاصة إضافية كاستعمال الربعة نقد الاجتماعات واستقبال الضيوف إضافة إلى خدمات متنوعة على مدار الساعة، وذلك مقابل زيادة ضئيلة على تكلفة الغرفة الأساسية.

■ كم بلغت كلفة إعادة البناء؟

□ كلفة إعادة بناء وتحديث الفندق بلغت نحو 50 مليون دولار ووضعنا الفندق تحتل هذا المبلغ الكبير. فشيراتون الكويت عبارة عن ثلاثة أبنية بنيت على مراحل، للبني الأول تم بناؤه العام 1966، والثاني أوائل السبعينيات، أما الثالث فقد أُنجز العام 1978. عملية إعادة البناء شملت كل مباني الفندق وكان هناك تغيير جذري لبنيي التحتمية، وما أُنجز مدعمة فخرنا، إذ أن شيراتون الكويت يعتبر حالياً أحد أهم وأفخم الفنادق الدولية في العالم العربي.

■ بالنسبة للزبائن، أية أية فئة ينتمون بعمومهم؟
□ بالإمكان القول أن 99 في المئة من زبائننا من رجال الأعمال، إذ أن الكويت تعتبر مقصداً للأعمال بشكل أساسي أكثر منها مقصداً للسياحة. الكويت بلد للتجارة وبالل هذا ما يتنعس على طبيعة زبائن الفنادق الكويتية. وشيراتون الكويت يستقبل العديد من المؤتمرات سنوياً إضافة إلى سياح عرب



شيراتون الكويت
SHERATON KUWAIT

عالم متميز الحصاد هو 30 جائزة



أبو سعد

في شيراتون الكويت، عالم يتميز بلمسات هندسية وجمالية خلّاقة وبأجواء من الرفاهية والراحة جعلته عنواناً وحيداً لروح الضيافة وأقلته لئيل أكثر من 30 جائزة عالمية وللاهتمام إلى مجموعة الفنادق الفخمة لشيراتون.

مدير عام شيراتون الكويت، السيد فهد أبو سعد تحدث عن الفندق ونشاطاته. وهذا الأسئلة والأجوبة:

■ كيف تقيّم أوضاع شيراتون الكويت، بعد إعادة بناؤه بالكامل؟

□ فندق شيراتون الكويت تملكه شركة الفنادق الشرقية وتديره شركة شيراتون العالمية العاملة تحت مظلة «ستار وود» العالمية (Star Wood) التي تعتبر من أهم شركات إدارة الفنادق في العالم، وستار وود تضيف، إضافة إلى شيراتون، مجموعات الفنادق التالية: Luxury، Westin، collection، Four Points، W، Caesar. وشيراتون الكويت هو أول شيراتون خارج الولايات المتحدة الأميركية وقد افتتح بتاريخ 26 حزيران/ يونيو 1966، وكان يمثل أول فندق درجة أولى في منطقة الخليج وأحد أوائل فنادق الدرجة الأولى في العالم العربي.

تعرض الفندق إلى تدمير كامل خلال

الغزو العراقي للكويت، وأعيد بناؤه بعد التحرير ليستعيد دوره العريق كأحد أهم الفنادق في المنطقة. كما انضمت إلى مجموعة الفنادق الفخمة لشيراتون (Sheraton Luxury Collection) العام 1994. وشيراتون الكويت يحتل الدرجة الأولى، وقد نال بعد إعادة أكثر من 30 جائزة عالمية، كما صُنفته مجلة «الإقتصاد والأعمال» كأفضل فندق في الكويت وفقاً لإستفتاء أجرته العام الماضي. وبالفعل يحتل الفندق المرتبة الأولى بين الفنادق الكويتية إن من حيث الإيرادات أو من حيث نسبة الاشغال، وما يميز الفندق عن سواه هو تنوع اللطاعم فيه لإرضاء جميع الأذواق، فهناك المطعم اللبناني والإيطالي والصيني والهندي، إضافة إلى الردهة والقهى الإنكليزي وصالة المؤتمرات أحد أهم أسباب

وفي العام 1982 دخلت فنادق دولية مثل ساس (SAS) وريجنسي (Regency) والميريديان (Meridian) والهوليداي (Holiday Inn) ووصل عدد غرف الدرجة الأولى إلى 2000 غرفة. بعد التحصير، إنخفض عدد الغرف في فنادق الدرجة الأولى؛ الريجنسي لم يفتح بعد التحصير، في الشيراتون انخفض عدد الغرف من 477 إلى 300 غرفة، في الميريديان من 377 إلى 280 غرفة، في الهوليداي من 470 إلى 300 غرفة. وهذا ما ينطبق أيضاً على فندق سفير. اليوم عدد غرف الدرجة الأولى المتوفرة في

الكويت لا يزيد عن 1363 غرفة بالمقارنة مع 2000 غرفة في 1982.

طبعاً إذا بقي الوضع الاقتصادي على حاله، لا أرى أية جدوى اقتصادية من زيادة عدد الغرف إن عن طريق توسيع الفنادق الموجودة أو بناء فنادق جديدة، ولكنني على يقين أن تحرير الاقتصاد والتجارة سيفتح آفاقاً واسعة جداً للإقتصاد الكويتي بشكل عام، وللصناعة السياحية والفندقية بشكل خاص. وإذا ما نظرنا إلى السياحة في مختلف دول العالم نرى أن معدلاتها مرشحة للإزدياد على مدار السنة، وباعتقادي أن بإمكان وضع الكويت على الخريطة السياحية العالمية، خصوصاً أن البلد يتمتع بمميزات اقتصادية وسياسية كثيرة تؤهل لذلك. المطلوب ليس فقط جذب السياح العربي والأجنبي، بل أيضاً الحد من الهجرة

المالية الكويتية التي تحدث خلال أية عطلة، وهذا هو الأهم برأيي. فهي أية عطلة يخرج معظم الكويتيين خارج البلد وهذا يشكل استنزافاً كبيراً يرتد سلباً على الإقتصاد ككل، في حين أن تنشيط السياحة عبر خلق النشاطات الفنية والثقافية والتجارية وغيرها يعزز جميع القطاعات الاقتصادية من دون إستثناء: التجارة، الفنادق، المطاعم، المصارف... أما كلفة تعزيز السياحة على الدولة فلا تتطلب إستثمارات وأموالاً طائلة، بل تتطلب فقط تسهيلات وخدمات وبيئة نظيفة وأفكاراً خلاقة، والباقي يقوم به القطاع الخاص. ■



فندق شيراتون الكويت، يملأ عمار الشخصيات العالمية. في الصورة السيد فهد بن فهد سلطان الرئيس الأميركي جورج بوش

والتجاري، وصولاً إلى جعل الكويت مركزاً تجارياً مهماً في المنطقة. كفيل بتعزيز الإقتصاد الكويتي بكافة قطاعاته ومن ضمنها السياحة والفنادق. لنأخذ دبي مثلاً، في العام 1982 كان عدد الغرف السياحية فيها يراوح بين 500 و ألف غرفة، أما اليوم فهناك ما لا يقل عن 30 ألف سرير وهذا في فترة لا تتجاوز 18 عاماً. كل ذلك بفضل الانفتاح التجاري والمالي الذي حوّل دبي إلى مركز تجارة ومصارف في المنطقة. لا بدّ من خلق خط ثالث في الكويت في ظل تراجع أسعار النفط والإستثمارات الأجنبية، والخط الثالث برأيي هو السياحة والتجارة والخدمات المالية والمصرفية المساندة لها.

يذكر إلى أنه كان في الكويت في العام 1981 ما يزيد عن 1000 غرفة نرجة أولى،

وخليجين خصوصاً. أما بالنسبة للسياحة، فإن الكويت لم تستطع حتى الآن وضع نفسها على الخريطة السياحية في المنطقة رغم أنها تمثّل بنظري دوة الخليج فجيح أن تتضافر الجهود في القطاعين العام والخاص لخلق نشاطات سياحية وثقافية وفنية لتعزيز السياحة في الكويت تماماً كما حصل في فعاليات «هلا فبراير»، الذي كان ناجحاً وأعطى دفعا كبيرا للبلد على الرغم من أن فترة التحضير كانت قصيرة نسبياً، ويراي أهم مظاهر نجاحه كان اسهامه في خلق أجواء الفرح لدى الكويتيين أنفسهم. فالتنجاح على الصعيد المحلي هو استثمار حقيقي لنجاحات في المستقبل على مستوى جذب السياح الأجنبي والعربي.

■ كيف تقيم وضع الصناعة الفندقية في الكويت؟ ما هي الفرص المتوفرة في هذا القطاع وما هي متطلبات السوق؟
□ قبل الحديث عن الكويت أود أن أشير إلى النقص الكبير في الغرف إن في لبنان أو سورية أو البحرين وغيرها. العرض الحالي لا يلبي الطلب القائم في كل المنطقة تقريبا، وتطوير الصناعة الفندقية يعتمد على سياسات الدول لناحية تعزيز السياحة وخلق الأنشطة السياحية والتجارية والإقتصادية لجذب السياح ورجال الأعمال على حد سواء.

بالنسبة للكويت، الفنادق الكويتية تعتمد بشكل أساسي على رجال الأعمال، وهذا يعني أن الصناعة الفندقية ترتبط عضواً بطبيعة الإقتصاد الكويتي الذي يتركز إلى النفط والإستثمارات الخارجية. وقد انعكس تراجع أسعار النفط والتباطؤ الإقتصادي في الكويت على حركة رجال الأعمال الأجانب وبالتالي على الفنادق الكويتية. إلا أن ذلك لا يمنع برأيي من إيجاح منفص إقتصادي ثالث غير النفط والإستثمار الأجنبي لتعزيز النشاط الإقتصادي في البلد من جهة، والصناعة الفندقية من جهة أخرى.

وهذا المنفص الإقتصادي هو التجارة، فالكويت بلد تجاري في الأساس، والانفتاح الإقتصادي



انتركونتيننتال : 6 فنادق جديدة ومسؤوليات اجتماعية وبيئية

تقوم سلسلة فنادق انتركونتيننتال بتطوير 6 مشاريع جديدة ضمن خطة توسع في الشرق الأوسط وأفريقيا ترفع عدد فنادقها العاملة إلى 44. في الدوحة قطر يجري حالياً إنشاء فندق انتركونتيننتال الذي تملكه شركة فنادق الخليج ويضم 300 غرفة وباشطاً خاصاً ونادياً ترفيهياً ومركزاً للمؤتمرات ومجموعة من المطاعم المتنوعة. ويعد الفندق جزءاً من مجمع ضخم يتم تنفيذه على 4 مراحل يشمل مركزاً للتسوق و 55 شاليهاً و 111 وحدة سكنية.

تستعد سلسلة فنادق انتركونتيننتال الشرق الأوسط وأفريقيا لافتتاح ثلاثة فنادق في المملكة العربية السعودية في فندق القوي انتركونتيننتال للمدينة في أواخر العام الجاري ويضم 192 غرفة، ليصبح ثالث فندق تديره انتركونتيننتال في المدينة المنورة بعد انضمامه للفندق دار الإيمان انتركونتيننتال ودار الهجرة انتركونتيننتال. وستفتتح الشركة أيضاً فندق دار التوحيد انتركونتيننتال مكة في العام المقبل ويضم 323 غرفة. ليصبح الفندق الثاني الذي تديره انتركونتيننتال في مكة المكرمة، والعاشر في المملكة العربية السعودية.

وأكدت السلسلة إعادة افتتاح فندق فينيسيا انتركونتيننتال في بيروت في ليلة رأس السنة الميلادية المقبلة. بعد أن خضع لبرنامج تجديدات شامل استغرق خمس سنوات وبلغت تكاليفه 100 مليون دولار أميركي. وعلى صعيد القارة الأفريقية سيجري افتتاح أول فندق انتركونتيننتال في أريتيريا في شهر

أيلول/سبتمبر المقبل، ويضم فندق اسمره انتركونتيننتال 171 غرفة. وسيفتح فندق جوهانسبرغ إيربورت انتركونتيننتال في جنوب أفريقيا في أواخر العام الجاري، ويضم 150 غرفة. بالإضافة إلى ذلك تقوم سلسلة الفنادق العالمية حالياً بتطوير مشاريع عديدة أخرى في أماكن رئيسية في المنطقة.

وقال ريمون ج. خليفة رئيس سلسلتي فنادق ومنتجعات انتركونتيننتال وكراون بلازا الشرق الأوسط وأفريقيا عن فندق انتركونتيننتال الدوحة الجديد الذي سيفتح

في مطلع شهر أيلول/سبتمبر العام المقبل: «إنه مشروع مددهس حقق دخول انتركونتيننتال لأول مرة في قطر. ويشكل جزءاً من مرحلة مهمة من مراحل تطوير منشآت الشركة في منطقة الخليج». وأضاف: «لأننا ملتزمون بتقديم مستويات تدريب عالية في فنادقنا ومنتجعاتنا في المنطقة، فإن ضيوف فندق الدوحة انتركونتيننتال سيجدون مستويات الخدمة نفسها التي تميز فنادق انتركونتيننتال حول العالم».

من جهة أخرى، تبدي سلسلة فنادق انتركونتيننتال حرصها على صفات مميزة سواء لراحة نزلائها أو لمسؤولياتها الاجتماعية والبيئية. ومنذ 1996 وحتى اليوم تقوم السلسلة بجمع الأموال لصالح «اليونيسف» التي يستفيد منها أكثر الأطفال بؤساً في العالم. وقامت الشركة مؤخراً بتقديم برنامج على الإنترنت هو عبارة عن مزاد علني لليلة واحدة على أي غرفة من الفنادق الـ 200 التابعة لها، على أن يخضع ربح هذه الليلة لـ «اليونيسف».

وفنادق انتركونتيننتال هي أول شركة فنادق تقوم بتأسيس نظام للإدارة البيئية من خلال التزامها بنقاط 6 في خفض استعمال الطاقة والمياه، التدقيق البيئي، دعم برامج بيئية محلية مثل مشروع إعادة تدوير الورق والنفايات في القاهرة.

وإلى هويتها العالمية، تهتم فنادق انتركونتيننتال بالحرص على كلفة وخصوصية البلد المقيمة فيه والحفاظ على عاداته وتقاليده وفنادق المجموعة في مصر خير دليل على ذلك سواء في «سميراميس» أو منتجج الأهرامات الدولي Pyramids International Resorts، أو في منتجج وكازينو انتركونتيننتال الغرفة ■



سلسلة فنادق انتركونتيننتال الدوحة



في مسقط - البستان



في إثيوبيا



د. عثمان
عائدي

مقر منظمة السياحة الأوروبية المتوسطية

دشن رئيس منظمة السياحة الأوروبية للتوسطية ورئيس الاتحاد العربي للفنادق والسياحة د. عثمان عائدي، وفي حضور وزير السياحة المغربي حسن صبار للقر العام للمنظمة في المغرب ونؤه عائدي بالدور الذي يقوم به المغرب في تطوير السياحة البيئية العربية مشدداً على أهميتها في تعريف العرب ببعضهم البعض.

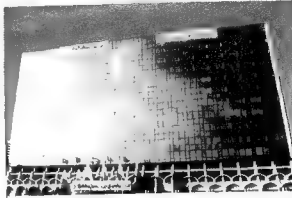


راديسون ساس - مسقط

راديسون ساس في مسقط

أعلن فندق ساس - مسقط الذي من المقرر افتتاحه خلال أيلول/سبتمبر المقبل بتكلفة إجمالية تبلغ 16,3 مليون دولار أميركي، عن خطط لافتتاح ستة مطاعم وقاعات ومشروبات في الفندق الذي يُقام في منطقة الخوير في العاصمة العُمانية، مسقط. ويتضمن الفندق الجديد 156 غرفة، من ناحية أخرى، أعلنت مجموعة راديسون ساس الفندقية العالمية عن توسع جديد لها في روسيا الاتحادية، حيث من المقرر أن تفتتح فندقها الجديد راديسون ساس ريسال سنان بطرسبورغ أو أواخر العام 2000، وهو يقع في مبنى تاريخي.

هوليداي إن: 6 فنادق في السعودية



فندق هوليداي إن السلام جدة

الهندسة والمقاولات بعقد قيمته 120 مليون درهم لإنشاء فندق هوليداي إن بر دبي الذي يعد ثاني فندق هوليداي إن في المدينة. ويضم الفندق الجديد 240 غرفة ومن المقرر افتتاحه خلال الربع الثالث من العام 2000، ويُعتبر الفندق السابع عشر ضمن مجموعة الفنادق والمنتجعات التي تديرها «هوليداي إن» في الشرق الأوسط.

أعلنت سلسلة فنادق ومنتجعات «هوليداي إن» الشرق الأوسط عزمها على افتتاح ستة فنادق جديدة في المملكة العربية السعودية خلال عام ونصف العام في الوقت الذي استثمرت في أعمال المرحلة الثانية لتجديد

فندق هوليداي إن السلام جدة. وسيجري افتتاح أول فندقيين جديدين من الفنادق الستة في حضر الباطن والرياض أو أواخر العام الجاري، بينما ستفتتح الفنادق الأربعة الأخرى العام المقبل في الهفوف والمدينة المنورة والخبر، إضافة لمنتجع هاف مون باي على الساحل على بعد 40 كلم من الخبر. من جهة أخرى، فازت شركة بالحصا

انتركونتيننتال وكراون بلازا في «الملتقى 2000»



للجنة الواعدة في الملتقى 99

من التسهيلات والمزايا التي تسري في نحو 250 فندقاً ومنتجعاً لانتركونتيننتال وكراون بلازا حول العالم. شارك في منصة انتركونتيننتال وكراون بلازا في معرض سوق السفر العربي (الملتقى 99) مسؤولون اداريون من 27 فندقاً من 20 دولة، وشهد العرض هذا العام زيادة نسبتها 18 في المئة في عدد الزائرين من قطاع السياحة والسفر.

شرعت فنادق ومنتجعات انتركونتيننتال وكراون بلازا بالتخطيط سلفاً للإشتراك في معرض سوق السفر العربي (الملتقى 2000) بعد أن تكلل إشتراكهما في الملتقى 99 بالنجاح.

وشكل معرض سوق السفر العربي «الملتقى 99» قاعدة مثالية للتعاون بين السلسلتين العالميتين، حيث قامت بعرض منتجاتهما وبرامجهما وعروضهما في منصة واحدة لأول مرة في الشرق الأوسط. ومن ضمن البرامج التي طرحت خلال المعرض برنامج «خيارات المصيف»، ويتميز هذا البرنامج بقيمة كبيرة ويضم مجموعة



منتجع شيرتونس لودج، في كينيا

في السابق، إلى قاعة فنادق ستاروود، كما أصبح فندق بريستول الشهير في بيروت عضواً في مجموعة سانت ريجيس/لكنشوري كوليكشن. أما في كينيا فقد تولت شيرتونس مخرراً إدارة 12 فندقاً تملكها وتديرها شركة «فنادق بلوك». وتتكوّن هذه المنشآت في الأساس من فنادق مقامة في محميات طبيعية - بما في ذلك منتجع «تريپوبس لودج» الذي كانت تحلّ فيه الأميرة اليزابيث عندما أصبحت ملكة بريطانيا إثر وفاة والدها الملك جورج السادس.

ستاروود: خطة توسع في الشرق الأوسط وأفريقيا

أعلنت شركة ستاروود للفنادق والمنتجعات العالية - التي تملك فنادق ومنتجعات شيرتونس، ويسن، وفوربينتس، سانت ريجيس/لكنشوري كوليكشن، وديلو - عن خطة توسعية ضخمة في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا تكفل تنمية عملياتها في هذه المنطقة بأكثر من 50 في المئة خلال الفترة الممتدة بين العامين 1999 و2002. فقد انضمت فندق وأبراج شيرتونس الدمام، الذي كانت تديره مجموعة أوبروي

ماريوت لإدارة فندق الخليج الدوحة

اختيرت ماريوت انترناشيونال إنك، المدرجة في سوق نيويورك للأوراق المالية، لإدارة فندق شيرتونس الخليج سابقاً في العاصمة القطرية الدوحة وسيعاد تسمية المنشأة لتصبح فندق الدوحة ماريوت الخليج. ويضمّ الفندق 317 غرفة وسيخضع قريباً لبرنامج تجهيزات مكثف يشمل الأماكن العامة وغرف الضيوف والأنظمة والتجهيزات على أن ينتهي برنامج التجديدات في العام 2001.



صممت وحدات القرية لتكون عبارة عن منتجعات سياحية تستفيد من الإضاءة الحسية والمناظر الخلابة الطبيعية. وفي القرية فندق يحتوي على 52 جناحاً، ومسجداً يتسع لـ 150 مصلياً.

قرية نصير في الطائف

تم الإعلان عن إنجاز نحو 60 في المئة من «قرية نصير» السياحية التي تقوم على مساحة 22 ألف

متر مربع في الطائف وتضم 46 وحدة سكنية يجمع منافعها العامة. تم تنفيذ 24 فيلا جاهزة للتسليم تحتوي كل وحدة على 3 غرف نوم وغرفة معيشة ومطبخ وكراج...

«فورتى» تتخلل

عن إدارة فندق أبو ظبي

أعلنت فنادق ومنتجعات فورتى أنها باتت اتفاقاً مع مجموعة طيبي قد تخلت عن إدارة فندق فورتى غراند أبو ظبي اعتباراً من أول حزيران/يونيو الماضي، مع استثمارها في إدارة وتشغيل فندق «لو ميريديان أبو ظبي» الرئيس/الدير المنتدب في فنادق ومنتجعات «لو ميريديان» حول العالم برنارد لاهيرت قال، «يؤسفنا إنهاء العقد بعد خمسة أعوام وكانت لنا علاقة مثمرة مع المالكين... لكنه لاحظ أن «الخطط المستقبلية تختلف بعض الشيء عن تلك التي تمّ الاتفاق عليها مع بداية الشراكة».

محمية لها في دبي

تعتبر محمية لها الطبيعية التي تملكها طيران الإمارات، مركزاً لجذب أصناف متنوّعة من الطيور والحيوانات البرية، والتي ازدادت بشكل كبير، وتمّ تسجيل أكثر من 30 صنفاً في المحمية، وتتضمّن هذه الأصناف طائر اليوم والنسور وعصافير الصحراء الصغيرة. كما تضمّ المحمية حالياً 38 غزالاً من لها العربية، 19 غزالاً ذات قرون، وهناك أيضاً 15 نوعاً من الزواحف التي تتضمّن «مراقب الصحراء» الذي يصل طوله إلى متر واحد. ويحتل مشروع لها مساحة 25 كلم² من الصحراء على طريق دبي - العين، على بعد ساعة تقريباً من وسط مدينة دبي.





مجموعة روتانا : افتتاح فندق رحاب في دبي

أعلنت مجموعة روتانا وافتتاح فندق رحاب روتانا سويتس Suites، وهو الفندق الـ 11 للمجموعة في الإمارات والفندق الـ 12 في الشرق الأوسط. والفندق الجديد يقع مقابل مركز سيتي سنتر للتسوق وعلى مقربة من مطار دبي الدولي ومركز دبي التجاري العالمي.

والغرف والأجنحة الـ 134 التي يضمها الفندق مجهزة بـ 29 قناة فضائية وأجهزة فيديو وغسالة ومجفف للشعر، وسراة مكبرة، وصندوق للامانات ومكثف مستقل وميكروويف. وفي الفندق مطعم على مدار الساعة وناد صحي وقاعة للاجتماعات مجهزة بكل ما يحتاجه المسافر، فضلاً عن توافر مواقف مسقوفة للسيارات وغير ذلك.

رحلة بحرية على متن الأنترنت

إذا كنت لا تستطيع أن تنتظر إلى تشرين الثاني/نوفمبر 1999 حيث ينتهي العمل من «فوياجر أوف ذي سيز» أكثر السفن إبداعاً على الإطلاق، فالإنترنت سيحقق لك هذا الحلم من خلال موقعهم الجديد: www.rcc1.co/voyageroftheseas. فالوقوع يضم نموذجاً عن هذه السفينة التابعة للرويال كاريبيان انترناشيونال وتفاصيل حول وسائل الراحة فيها. هذا الموقع يضم العديد من العناصر الجاذبة مثل سير كروز (Cyber Cruise) لمقارنة الحياة على متن السفينة مع الحياة اليومية في المنزل.



حبيب البكوش

«البستان - ميركيور» في جده فندق - بوتيك في المملكة



فنادق عالمية أخرى منذ أكثر من 20 عاماً. وفندق البستان ميركيور هو أول فندق (بوتيك) في المملكة العربية السعودية، وهو فريد متميز يقدم مفهوماً عصرياً وجديداً في الخدمة والتسهيلات الفندقية على المستوى الفردي مع التركيز على خصوصية الخدمة وتلبية للمتطلبات والرعاية بطريقة مميزة.

يقع فندق البستان - ميركيور في قلب مدينة جده على تقاطع طريق المدينة مع شارع فلسطين وعلى مرمى من مراكز المال والأعمال والتسوق والطار الدولي. يضم الفندق 85 غرفة فخمة وجناحين وبينتوس مجهز بالأثاث الأنيق والفخم، كما يتميز بالرحابة والإطلالة البانورامية على شارع فلسطين والمدينة. كما يضم ثلاثة مطاعم، فرنسي وإيطالي وشرقي، وقاعة اجتماعات مجهزة بأحدث الوسائل السمعية والبصرية.

افتتح الشهر الماضي في مدينة جده فندق «البستان - ميركيور» بإدارة السيد حبيب البكوش. يتبع الفندق للشركة السعودية الفرنسية لإدارة الفنادق والسياحة المنبثقة عن شركة بين أكوور الفرنسية العالية للتخصص في إدارة الفنادق، وبين «إيلات» التي تشكل إحدى شركات مجموعة «سيدكو» السعودية.

وتخطط المجموعة الفرنسية السعودية لافتتاح خمسة فنادق أخرى في جده ومكة والمدينة. وحبيب البكوش الذي سبق له وأشرف على افتتاح فندق «إيلات» في المدينة المنورة العام الماضي متخصص في إدارة الفنادق ويعمل مع شركة أكوور العالمية التي تعتبر الأكبر في هذا المجال وتدير أكثر من 2500 فندق حول العالم. كما سبق له البكوش أن عمل في الملكة مدة سبع سنوات كمدير عام لفندق «عمرو» - سوفيتال، بالإضافة إلى إدارة



لاند روفر ديسكفري الجديدة: ثورة لا تراها العين

ديي، خطار زيدين



لم يدلّل مكتوب بي أم دبليو الإقليمي في دبي سيارة لاند روفر ديسكفري الجديدة عندما دعا الصحافة العربية إلى تجربتها في منطقة حتا في دولة الإمارات العربية المتحدة، إنما الدليل كانت الصحافة نفسها التي جلست أفلامها خلف المقود وأربعة مسارات بين رمال الصحراء، متسلقة تضاريس صخرية وعرة لتسير بعدما بهود على طرق مهتدة، وكل ذلك في جو حار سجلت درجة الحرارة الخارجية خمسين درجة مئوية.

الانطباع الأول لمن يشاهد السيارة الجديدة، إنها ديسكفري، وعلى الرغم من التغيرات والتحسينات الكثيرة التي طالت نحو 90 في المئة من عناصر اللوديل القديم إلا أن شخصية ديسكفري لم تمس، ويمكن القول أن التغيير الشكلي جاء تطويراً وليس ثورياً، بخلاف التحسينات التقنية.

التصميم الجديد زاد من طول السيارة كما عرضها، ما انعكس إيجاباً على للساحة الداخلية التي أصبحت أكثر رحابة. ومن الملاحظات الجمالية الجديدة مقابض

الأبواب، شكل باب خزان الوقود، طبقة من الزجاج لجانب النافذة الخلفية والأضواء الألبينية ومخفف الصدمات الأمامي. كما تم تصميم مخفف الصدمات الخلفي بحجم أكبر مثبت عليه مجموعة من الأضواء، وخضعت مؤخرة السيارة إلى تعديلات شملت الأضواء الخلفية، وخفض الإطار الإضافي لتوضيح الرؤية، كما ازداد حجم الأضواء المثبتة على مخفف الصدمات الخلفي.

أما للصورة الداخلية فقد شملت على تعديلات في حجم المقاعد التي أصبحت أكثر رحابة وتم زيادة طول الوسائد وتعديل الحواف الجانبية لقاعد الصف الخلفي لتصبح أكثر سهولة في الجلوس. كما روعيت مواصفات السلامة في تصميم

مقعد الصف الثالث مع تزويدهما بأحزمة أمان بثلاث نقاط. وتم تركيب مساند الرأس لهذه المقاعد في سباق السيارة بشكل يمكن طيها عند اللزوم. كما أن الصعود إلى السيارة من الباب الخلفي أصبح أكثر سهولة بفضل تجهيزها بسلم ميروليكي.

وأدخلت لاند روفر تقنيات حديثة متقدمة في تصنيع الهيكل وتطوير قاعدة السيارة، كما طرأ تعديل على المواد المستخدمة في تصنيع الهيكل باستخدام أكبر مادة الفولاذ المطلي بطبقة الزنك، ما يعني متانة أكبر وحماية فائقة من التآكل.

أما التعديلات التي أدخلت على محرك البنزين من ثمانتي أسطوانات، وسعة أربع لترات للصنوع من الألنيوم، فأتت إلى زيادة عزم التدوير نحو 9 في المئة من المحرك السابق (من 312 نيوتن متر/ 2600 د.د. إلى 340 نيوتن متر/ 2600 د.د.) وقوة أكبر (من 179.7 حصان / 4750 د.د. إلى 182.4 حصان / 4750 د.د.) ومن التغيرات الأخرى المشعب الثلاثي الجديد للمخلد واستخدام نظام بوش ماترونيك 2، 5 لإدارة المحركات ما يعطي تحكماً دقيقاً لحقن الوقود المرحلي والتشغيل من دون مزوج.

ويتوفر ديسكفري بمحرك تجريب ديزل الإلكتروني الحقن Td5 بسعة 2,5 لترات من خمس أسطوانات، وقوة 136 حصان / 4200 د.د. وعزم دوران 315 نيوتن متر / 1950 د.د. ويمتاز بتقنية الحقن الإلكتروني، ما يعطي أداءً مثالياً ودقة وتحكماً أفضل بخروج الأبخرة من المحرك. هذا المحرك الجديد مجهز بنظام جديد للتحكم EMC القادر على التعامل مع استراتيجيات الوقود المتقدمة التي تحتاجها لاند روفر لهذا المحرك.



الرباعي تطوراً على الصعيد التقني في العالم،، هـان ناچ نظراً لما أثبتته هذه السيارة من إمكانيات رائعة تمثلت في الديناميكية والقدرة على المناورة من خلال للتجارب القاسية التي أخضعت لها. يبقى أن نشير أن أسعار الديسكفري الجديدة والتي تستصل إلى الأسواق العربية في شهر أيلول/سبتمبر القليل تتراوح بين 110 و 149 ألف درهم إماراتي. ■

و ES وخياري على موديل S). وإذا كانت التجربة خير برهان، فإن رهان لاندروفر على ديـسكـفري الجديدة كـهـ واحدة من أكثر سيارات الدفع



أما بالنسبة لنظام ناقل الحركة فيتوفر بخمس سرعات بالنسبة للناقل اليدوي أو 380 أو أربع سرعات أوتوماتيكية يتحكم الإلكتروني. وقد تمّ تحديثه وتطويره ليوفر عزمًا حقيقياً أقوى، ومرونة ودقة أكبر في تغيير السرعات.

ولم تهمل ديـسكـفري الجديدة تطوير مزايها السلامة، فزودت بنظام الفرامل للامعة للانغلاق ABS، مع التوزيع الإلكتروني للفرامل، كميزة فيـسـاسية في جميع الموديلات، إضافة إلى نظام التحكم الإلكتروني بالـسحب ETC، والتحكم بالنزول من المنحدرات HDC. ونظام تعزيز الانعطاف ACE (فياسي على موديلات XS



نجاح كبير لـ «ديسكفري» الجديدة

أشار مدير عام بي أم دبليو الشرق الأوسط السيد روبرت بايلي ماكويون، أمام الصحافة العربية إلى أن ديـسكـفري الجديدة حققت نجاحاً كبيراً في الأسواق التي طرحت فيها، وهي تساهم مع طراز فريلاندر (التوقع وصوله إلى الأسواق الخليجية بداية العام المقبل) وريتج روفر في تحقيق أرباح مهمة لـ لاند روفر، حيث وصلت مبيعاتها إلى 56 ألف وحدة خلال الأشهر الأربعة الأولى من العام الحالي، أي بزيادة نسبتها 30 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام 1998.

وإضاف أن الدخل الصافي لمجموعة بي أم دبليو (التي تضم بي أم دبليو، روفر وولاند روفر وميني وأم جي) بلغ 9.3 ملايين مارك ألماني في العام الماضي، بعد أن وصل في العام 1997 إلى 1,246 مليار وهو أعلى مستوى حققته المجموعة.

مدير تخطيط الإنتاج في لاند روفر السيد جون هولفورد قان إن ديـسكـفري الجديدة توفر تنوعاً وتطوراً في قدرات الدفع الرباعي وترسي مقاييس تنافسية جديدة، تشمل تحسينات في الجودة، تعزيز زيادة ديـسكـفري وقدراتها على الطرق الوعرة، توفير أداء فائق على الطرق للمهدة، توفير عناصر السلامة لجميع ركاب السيارة، خفض الضجيج والاهتزاز، العناية بالتفاصيل لراحة العملاء وأخيراً تقديم تصميم مبتكر.



روبرت بايلي ماكويون



«شركة ساماكو» تطرح فولسافن «بوراء» في السعودية

طرح مت مؤخراً «شركة ساماكو»، الوكيل المعتمد لسيارات فولسافن، أودي وبورش في المملكة العربية السعودية سيارة «بوراء» الجديدة.

تصنّف «بوراء» في خانة السيارات متوسطة الحجم، بين سيارة الـ«غولف» والـ«باسات» وتتميز بنفخة رياضية أنيقة توحى بال قوة والدينامية.

تتوفر «بوراء» بخيارات عدة في المحركات، تتراوح سعتها ما بين

1.6 لتر و2.3 لتر بقوة تتراوح ما بين 100 حصان و150 حصاناً.

وتتميز «بوراء» بعدد من المواصفات مثل المرايا الكهربية، القفل المركزي، الجسم الجلفن بالكامل المضمون لمدة 12 عاماً ضد الصدأ، نظام منع إنغلاق الخوامل، وتتراوح أسعارها في المملكة ما بين 50 و78 ألف ريال سعودي.

بورش: الإستعداد لإطلاق موديلات 2000

شركة بورش الشرق الأوسط - مقرها دبي - إستضافت وكلاءها المعتمدين في منطقة الشرق الأوسط لإطلاعهم على آخر التطورات الخاصة بموديلات بورش 2000 المنتظر طرحها قريباً.

إنعقد الإجتماع في فندق ماريوت دبي، حيث تمّ عرض سيارة كاريو 911 ذات المواصفات.

المعروف أن سيارات بورش متواجدة في المنطقة منذ 1954 ولديها 11 وكيلاً في أبو ظبي، البحرين، دبي، مصر، الأردن، الكويت، لبنان، عمان، قطر، السعودية وسورية.



وكلاء بورش



سمير الشيبلي بتوسط عدد من مسؤولي وموظفي الشركة

دايمو طليعة «الكورية» في السعودية

إحتفلت شركة الزاهد للتراكتورات، الوكيل المعتمد الوحيد لسيارات وحافلات وشاحنات دايمو في السعودية، بمناسبة احتلال سيارات دايمو لصدارة سوق السيارات الكورية في المملكة، حسب المهندس سمير الشيبلي، مدير عام السيارات في شركة الزاهد للتراكتورات.

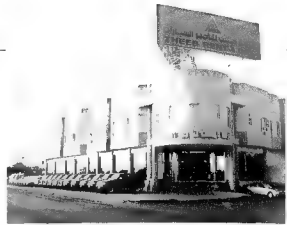
فمن خلال الأداء القوي والثابت لمبيعات دايمو في العام 1999، حققت شركة الزاهد للتراكتورات إنجازاً كبيراً يتمثل في زيادة نسبة مبيعاتها إلى 120 في المئة مقارنة بالآرقام التي حققتها في العام 1998 ويعد أن كانت دايمو تحتل المركز الثالث في سوق السيارات الكورية بالمملكة في العام 1998، أصبحت في العام 1999 تحتل مركز الصدارة ويكفل جدارة.

المهندس سمير الشيبلي أوضح قائلاً: «حتى الآن نحن على أتمّ الرضى عن أدائنا الذي فاق كل توقعاتنا وعلى الرغم من ذلك فإننا نتطلع إلى تعزيز صدارتنا بالاستمرار في تطوير خدماتنا وتقديم المزيد من للموديلات الحديثة إلى السوق».



مصنع الأندروفز، يستضيف وفداً قاترياً

قام وفد رفيع المستوى ضم أكثر من 20 شخصاً من غرفة التجارة والصناعة في قطر بجولة في خطوط التجميع لسيارات فرياندر ورنج روفر الجديدة في سوابهول في المملكة المتحدة. كما قام الوفد الذي ضم السيد عمر الفردان مدير عام الفردان للسيارات الموزع الوحيد لسيارات بي. أم. دبليو. وروفر ولاندروفر في قطر، بتجربة قيادة سيارات لاندروفر في سوابهول عبر طرق ذات تضاريس قاسية اشتملت على منحدرات شاهقة وصعبة وبحيرات مائية وغابات.



ذئب لتأجير السيارات أكبر صالة في الرياض

افتتحت شركة ذئب لتأجير السيارات أكبر صالة لتأجير السيارات في الرياض على الطريق الدائري الشرقي. كذلك تم افتتاح مكتب في مطار الملك عبد العزيز في جدة هو الوحيد الذي يؤمن سيارات ذات موديلات 99 فقط.

مرسيدس: مليون سيارة من الفئة E



أعلنت دايملر كرايسلر بلوغ مبيعات الفئة E رقم المليون سيارة في جميع أرجاء العالم منذ أن بدأ إنتاجها قبل أربعة أعوام.

وقد سجلت الفئة E أعلى مبيعاتها في دول مجلس التعاون في منطقة الخليج العربي. وعكست المبيعات لـ 3000 سيارة لهذه الفئة المشهورة أنها استأثرت بنسبة عالية بلغت 40 في المئة من إجمالي سيارات مرسيدس - بنز التي تم بيعها في المنطقة. وهذا بدوره جعل منها الأكثر نجاحاً في أسواق دول مجلس التعاون ضمن فئتها في العام 1998، بالإضافة لذلك، فقد تحزز الطلب على الفئة E 55 AMG في البلدان نفسها نظراً لتصميمها المتفوق وأدائها الرفيع.

وعلى المستوى العالمي، فإن قصة نجاح الفئة E هي حقاً مذهلة. خصوصاً حينما يأخذ المرء بالحسبان حقيقة أن الشركة وسّعت من تشكيلة هذا اللينيل منذ أن تم تقديمه.

من جهة أخرى، قدم مهندسو مرسيدس - بنز نظام التعليق النشط (ABC) الذي يضمن للسيارة قيادة هادئة وسلسة في آن معاً، وهذا النظام يبدأ تشغيله أواخر العام الحالي.

وقد أوجد نظام ABC حلولاً لمعضلة التعليق، تجمع بين الأمان وبيناميكية القيادة وتوفير راحة لركاب السيارة، ونظام الفرملة المضاد للانغلاق (ABS) ونظام (ASC) للمانع للانزلاق أثناء التسارع ونظام (ESP) الإلكتروني الملتبث على العجلات.

ارتفاع مبيعات شفروليه لومينا



كشف مدير شفروليه في الشرق الأوسط، ريتشارد تشوي، عن ارتفاع مبيعات سيارة شفروليه لومينا ذات الحجم المتوسط بنسبة 70 في المئة خلال الربع الثاني من هذا العام.

وأوضح تشوي بقوله: «قطاع السيارات متوسطة الحجم هو مؤشر جيد للوضع العام في السوق، ومبيعات لومينا في الأشهر الثلاثة الماضية بلغت 1693 سيارة مقارنة مع 1015 سيارة في الأشهر الثلاثة الأولى من العام الجاري. وقد حقق شهر حزيران/يونيو مبيعات قياسية لطرز لومينا بلغت 837 وحدة».

ومن دون احتساب مبيعات طراز كايروس القديم الذي توقف إنتاجه قبل أعوام تحضيراً لطرز الطراز الجديد كلياً في تشرين الأول/أكتوبر المقبل، ارتفعت المبيعات الإجمالية لـ شفروليه بنسبة تفوق الـ 60 في المئة خلال النصف الأول من العام الجاري مقارنة مع الفترة نفسها من العام 1998.



مملوكة من 4 شركات فضاء أوروبية هي: إيروسباسيال ماترا من فرنسا (37,9 في المئة)، ديملر كرايزلر إروسبيس من ألمانيا (37,9 في المئة)، بريتيش إيروسبيس من بريطانيا (20 في المئة)، كاسا من إسبانيا (4,2 في المئة).

وبلغت مبيعات إيرباص في العام الماضي 13,3 مليار دولار أميركي، وهي تملك أحدث عائلة طائرات في العالم.

إيرباص والشرق الأوسط

صناعات إيرباص فازت بكل الطلبات الجديدة للطائرات في الشرق الأوسط خلال العام 1998 بعد أن كانت حصلت على 70 في المئة من طلبات العام 1997، وباتت اليوم كل الناقلات الرئيسية في الشرق الأوسط من زبائن إيرباص.

وتتوقع إيرباص أن تحتاج شركات الطيران في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لنحو 700 طائرة قيمتها 54 مليار دولار من الآن وحتى العام 2017، وبامتلاكها لأحدث عائلة من الطائرات تهدف الشركة إلى الفوز بنسبة 50 في المئة على الأقل من هذه السوق. وللشركة تواجد قديم في المنطقة يرقى إلى السبعينات حيث كانت «مصر للطيران» والخطوط الجوية الإيرانية بين زبائنها الأوائل، وحالياً شمة أكثر من 170 طائرة إيرباص طلبتها شركات الطيران في المنطقة وتستخدم منها أكثر من 130 طائرة.

الخطوط السعودية كانت أول زبون في العالم لطراز A300-600 في العام 1984، وهالكويتية، في 1983 أول زبون في المنطقة لطراز A310، والخطوط الملكية الأردنية في العام 86 أول ناقلة شرق أوسطية تطلب الطراز A320 في العام 1991 وضمن خطة إعادة بناء أسطولها أصبحت «الكويتية» أول شركة في المنطقة تطلب طائرة A340، التي أصبحت طيران الخليج أول مستخدم لها العام 1994.

أما شركة طيران الشرق الأوسط فتستخدم طائرات A310 منذ أعوام عدة وفي العام 1996 قررت استخدام طائرات A320 وA321.

طيران الإمارات تقدمت العام 96 بطلبية كبيرة لشراء طائرات A330-200 فباتت أكبر زبون لهذا الطراز وأصبحت الناقلة الإماراتية في أيلول/ سبتمبر 1998 أكبر زبائن إيرباص في المنطقة، إذ طلبت أبعد الطائرات مدى في العالم A340-500 لتستخدمها على رحلات من دون توقف إلى أمريكا الشمالية وأستراليا.

تتوقع حصة 62 في المئة في العام 1999

إيرباص: سيطرة شبه تامة على سوق الشرق الأوسط

هذا بعض ما قاله المدير الإقليمي للعلاقات

الصحفية دافيد فيلو بيللا David Velupilla

خلال الزيارة الصحفية التي نظمتها الشركة إلى مركزها في تولوز وشملت زيارة لمراكز التجميع، وأخرى لمرکز يتم فيه عرض نماذج عن كافة موديلات طائرات إيرباص.

وصناعات إيرباص كما هو معروف

تولوز: الاقتصاد والأعمال

انطلاقاً من كون الطلبات المؤكدة تزيد قليلاً عن الـ 200، تتوقع شركة إيرباص Airbus أن تبلغ حصتها من السوق للعام 1999 نحو 62 في المئة، أي ما يفوق حصة المنافس الرئيسي شركة بوينغ الأمريكية.

إيرباص في شركات الطيران العربية

الشركة	البلد	الطلبات	التسليمات	العائلة
الخطوط الجزائرية	الجزائر	2	2	2
الخطوط الجيبوتية	جيبوتي	1	1	1
AMC Aviation	مصر	1	1	1
مصر للطيران	مصر	33	31	25
طيران الامارات	الامارات	36	15	16
طيران الخليج	الامارات	26	20	18
الخطوط الجوية العراقية	العراق	5		
مجموعة الخرافي	الكويت	1	1	1
الخطوط الجوية الكويتية	الكويت	26	26	14
طيران الشرق الأوسط	لبنان	9	9	9
Nouvelair	تونس	1		
Oman Aviation Services	عمان	1	1	1
الخطوط الجوية القطرية	قطر	6	6	9
Qatar Amin Flight	قطر	2	1	1
الملكية الأردنية	الأردن	9	9	12
الخطوط الجوية السعودية	السعودية	11	11	11
Shorouk Air	مصر	2	2	2
الخطوط الجوية السودانية	السودان	1	1	2
الخطوط العربية السورية	سورية	6	2	2
الخطوط التونسية	تونس	16	13	13
اليمنية	اليمن	2	2	2



رحلة إستعراضية لطرزات إيرباص

قام سرب من طائرات إيرباص التي يتم إنتاجها حالياً برحلة ملقحة في أجواء معرض دلو بروجيه «الذي أقيم مؤخراً في فرنسا، وذلك في أول رحلة جماعية.

ضفت الرحلة الاستعراضية للعائلات الرئيسية لثلاث A319 بمواكبة A320 و A321 و A300-600 و A310 معاً، ثم A330 و A340 جنباً إلى جنب كئله، وأخيراً طائرة النقل العملاقة «يلوغا»، وحلقت الطائرات في تشكيل اقني عرضه كيلومتر ومزت عبر مسار ملتوي أمام شاليهات العارضين بسرعة بلغت 190 عقدة وارتفاع مقداره 300 متر.

أما الخطوط الجوية السورية فباتت زبوناً لصناعات إيرباص العام 1997 حيث طلبت طائرات من طراز A320 واستلمت الطائرة الأولى في تشرين الأول/ أكتوبر 1998، وأصبحت القطرية مستخدماً جديداً لهذا الطراز في آذار/ مارس 1999.

ثلاث فئات

تضم عائلة إيرباص ثلاث فئات مختلفة هي: طرازات الممر الواحد التي تتسع لما بين 107 و 185 راكباً (A318، A319، A320، A321) وطرازات الجسم العريض التي تتسع لما بين 220 و 266 راكباً (A300، A310، وطرازات الجسم العريض التي تتسع لما بين 239 و 380 راكباً (A330 و A340). وتتمثل صناعات إيرباص على تطوير أكبر طائرة في العالم وهي A3XX التي يستوعب طرازها الأساسي 550 راكباً وهذه الطائرة تم تصميمها ولم تصنع بعد.

ومنذ أن أعلنت إيرباص عن أكبر طائرة حتى الآن للشحن (Super Transporter) تلقت 4 طلبات مؤكدة حتى الآن جاءت من بعض المساهمين في الشركة.

1- عائلة A330 و A340: تعتبر الأكثر عصرية وتنوعاً وفعالية ورفاهية واعتمادية

وربحية، وهي تصدرت سوق الطائرات التي تستوعب ما بين 250 و 380 مسافراً.

طائرة A340 تتوفر في أربعة طرازات أساسية A340-200 التي تنقل 239 مسافراً في ثلاث درجات لمسافة تصل إلى 14800 كيلومتر، و A340-300 التي تنقل 295 راكباً لمسافة 13500 كيلومتر، وثمة طرازان إضافيان A340-500 و A340-600 تم إطلاقهما نهاية العام 1997 وحصلتا على طلبات مؤكدة كبيرة ويدهلان الخدمة العام 2002

أما أول طراز من A330 دخل الخدمة فكان A330-300 مطلع العام 1994 (235 مسافراً في درجتين و 295 في 3 درجات)، ثم انضمت طائرة A330-200 وتنقل 253 مسافراً في 3 درجات لمسافة 11850 كيلومتراً.

2- عائلة A300 و A310 وهي تؤلف التقرة الاستيعابية للمتوسطة والجسم العريض والحركين وتتمتع بالفعالية الاقتصادية.

وطائرات A310 و A300-600 كانت أول طائرات ذات محركين في التسليخ وتتسع A300-600 لـ 266 مسافراً بينما تضم A310 الأصغر حجماً 220 مقعداً، وتستمر الطائرتان في كونهما أكثر طائرات الجسم العريض والحركين شعبية وثمة 700 طائرة من الطرازين تعمل حالياً لدى أكثر من 90

شركة طيران.

3- أما الأعضاء الأربعة لعائلة A320 فتضم A318 (107 مقعد) A319 (124 مقعد)، A320 (150 مقعد)، A321 (185 مقعد)، وتتوزع للقواعد الأربعة بشكل نموذجي علي درجتين وهي تؤلف البرنامج الأسرع مبيعاً والألحج في التسليخ. إير فروانس أول من استخدم A320 العام 1998، وسويسر آر كانت أول من استخدم طائرة A319، أما طائرة 318 فسوف تدخل الخدمة أواخر العام 2002.

وتستطيع الطرازات الأربعة (A318 إلى A321) نقل حاويات الشحن بسهولة في المخزن السفلي القصيح والذي يتم الوصول إليه من خلال أعرض أبواب للشحن في طائرة ذات ممر واحد.

ونظراً للتشابه في الهيكل والأنظمة يمكن صيانة الطرازات الأربعة من قبل فريق واحد من الميكانيكيين.

إيرباص رجال الأعمال

تفصح طائرة إيرباص لرجال الأعمال أمام مسؤولي الشركات الاستفادة من قوتهم بأفضل شكل ممكن، وتسمح للمسافرين من رجال الأعمال بتعزيز إنتاجيتهم والوصول إلى مكان عملهم بوضع أفضل وراحة أكبر بعد قطع مسافات طويلة.

ويسرع معال لأفضل الطائرات الأخرى في فئة طائرات رجال الأعمال، أي نحو 35 مليون دولار للطراز الأساسي، تمنح طائرة إيرباص للزبائن مقصورة هي الأكثر اتساعاً ورفاهية مقارنة مع أية طائرة أخرى في فئتها، وتستطيع الطائرة نقل 8 مسافرين لمسافة 11650 كيلومتراً ما يجعل معظم مناطق العالم على بعد رحلة واحدة من دون توقف كالسافة بين دالاس وطوكيو.

وطائرة A319 هي الطراز الأمثل لرجال الأعمال ومنذ إطلاقها في العام 1997 تلقت الشركة 14 طلباً مؤكداً من بينها طائرة لمجموعة الغرافي في الكويت وطائرة لـ محمد الفايدي، ويعتقد دايفيد فيلوبيلا بأن طراز A319 يملك أفضلية حقيقية طالما يملك مقصورة أوسع من طائرة البوينغ Business Jet أو طائرة غلف ستريم V طائرة غلوبال اكسبرس، وهي الشركات الثلاث المنافسة في هذه الفئة.

ويتوقع مسؤول إيرباص الإقليمي أن سوق طائرات رجال الأعمال اللتوق تقدر بنحو 24 طائرة سنوياً، وفي النهاية فإن إيرباص تتطلع إلى الفوز بنصف هذه السوق. ■

عقود إيرباص لغاية 31 أيار/مايو 1999

	A330/A340	A310/A300	A318/A319/A320/A321	
مجمّل الطلبات	3347	527	781	2039
مجمّل التسليمات	2005	261	737	1007
الطائرات المعلقة	1944	260	683	1001
عدد الشفّافين	167	42	94	87
عدد الزبائن	164	53	85	88



التوزيع العمومي للمبيعات



الأولى في صيانة الطائرات لوفتهانزا تكتيك: 20 في المئة من العقود تعود إلى الشرق الأوسط

هامبورغ: الاقتصاد والأعمال

لوفتهانزا تكتيك (LHT) هي الشركة الثانية في مجموعة لوفتهانزا سواء من حيث الحجم (10300 موظف) أو من حيث الإيرادات، علماً أن الشركة الأولى هي لوفتهانزا للأعمال.

وتعتبر لوفتهانزا تكتيك أكبر شركة عالمية في مجال صيانة وإصلاح الطائرات، وهي من الشركات القليلة الحاصلة على شهادات من دائرة الطيران المدني الأمريكية ومن الهيئة الأوروبية للتفتيش. وتحمل الشركة هذه للكتانة ليس كمزود لخدمات الإصلاح والصيانة والفحص، بل كمصنّع لقطع الغيار الأساسية في صناعة الطائرات. ولشركة لوفتهانزا التقنية محطات صيانة عدة حول العالم بما في ذلك تونس ومصر والسعودية (جدة). أما زبائن لوفتهانزا تكتيك فهم: شركة لوفتهانزا التي تمثل 60 في المئة من إجمالي الأعمال، إضافة إلى 34 في المئة لشركات الطيران العالمية الأخرى، و6 في المئة نسبة لرجال الأعمال الذين يملكون طائرات خاصة سواء كانوا أفراداً أم مؤسسات أم حكومات.

وفي طليعة زبائن لوفتهانزا في الشرق الأوسط الخطوط الجوية السعودية والخطوط المصرية، وشركات أخرى.

ولوفتهانزا تكتيك، وهي الأكبر في هذا القطاع تقوم بصيانة 600 طائرة حالياً منها 300 عائشة إلى لوفتهانزا والباقى (50 في المئة) موزعة على زبائن آخرين. وتتمثل منطقة الشرق الأوسط نحو 20 في المئة من إجمالي عقود الشركة الدولية.

وانطلاقاً من موقعها في الشرق الأوسط، فإن شركة لوفتهانزا تكتيك تشارك باستمرار في معرض دبي للطيران وهي تستعد للمشاركة في المعرض الذي سيقام

خلال تشرين الثاني/ نوفمبر المقبل، علماً أنها لا تشارك في معرض لوبورجيه بما في ذلك الذي أقيم خلال حزيران/ يونيو الماضي.

ومن خلال الزيارة التي رتبته الشركة لعدد من الصحفيين وبينهم الاقتصاد والأعمال، تضمنت البرنامج زيارة إلى موقع الشركة في هامبورغ الذي يقوم على مساحة تبلغ مليون متر مربع. وقد لوحظ وجود طائرة خاصة لرجال الأعمال (747SP) وقد تمت إعادة دهنها وتجهيزها وهي عائدة لحكومة البحرين. وعلمت «الاقتصاد والأعمال» أن شاه إيران السابق كان أحد زبائن لوفتهانزا تكتيك، وهو الذي أوحى للشركة الدخول في مجال نشاط طائرات رجال الأعمال. وإلى الشاه أيضاً هناك زبائن آخرين بينهم نيكولاي تشاوشيسكو الزعيم السابق لرومانيا.

تجهيز 3 طائرات لزبون سعودي

فازت لوفتهانزا تكتيك بطليعة ضخمة لتجهيز المصنوعات الداخلية لـ 3 طائرات بوينغ لفائدة إمدادها من طراز 777-200-777 والإثنان الآخرين من نوع طائرات الأعمال النفاثة، وذلك لزبون سعودي.

نائب الرئيس الأول للتسويق والمبيعات يورغن ويلكن قال: «مؤلفنا عالية نماذج بوينغ وإيرباص القياسية إلى طائرات خاصة رفيعة المستوى لكن طائرة 777 ما زالت تمثل تحدياً كبيراً بالنسبة لنا نظراً إلى الوقت القصير الذي حذرته مالك الطائرة».

وستحصل طائرة بوينغ ذات الهيكل المعرض إلى مركز VIP الجديد في قاعدة هامبورغ خلال تشرين الثاني/ نوفمبر حيث سيتم تجهيز مقصوراتها الداخلية بحسب متطلبات الزبون الصعبة.

ولعل من الأسباب الكامنة وراء نجاح لوفتهانزا تكتيك خدماتها السريعة والفعالة لزيابئها، ففئة أكثر من 100 محطة صيانة تابعة لها وتعمل على مدار الساعة ففي ألمانيا هناك محطات في هامبورغ وفرانكفورت وبرلين وميونخ، وهي تدار من قبل موظفين تلقوا تدريبات مكثفة على مدى ثلاث سنوات ونصف السنة، مكرزة إلى برامج ألمانية تتسم بقدرتها على المزج بين النظرية والتطبيق... وفي ظل التطور المستمر للتكنولوجيا كان لا بد للشركة من أن تستثمر أكثر من 2,8 مليون مارك سنوياً لتطوير وتعديل برامجها التدريبية لإبقاء موظفيها على تماس مع آخر تطورات التكنولوجيا.

وبالمعنى إلى خدمات طائرات رجال الأعمال لتخليق الشركة طلباً متزايداً من الزبائن وهم حكومات ورجال أعمال ورؤساء وعائلات حاكمة في الشرق. ويمكن للزبون أن يختار التصميم الذي يريد داخل الطائرة بدءاً بقسم الاستقبال وغرفة الاجتماعات وأمكنة الراحة للطاقم، مروراً بغرف النوم وسواها. ولهذا الغرض تعتمد تكتيك افتتاح مركز استشاري في أيلول/ سبتمبر المقبل، خاص بـ VIPs. هناك يستطيع الزبون مشاهدة كل شيء عن الطائرة. كما أن المركز يؤمن بتشكيلة كاملة للملابزات واكسسواراتها.

وفي ظل المنافسة العالية القائمة تعتمد الشركة تقوية وتدعيم جهودها في الأسواق العالمية فهي، مثلاً، تعي أهمية السوق الأميركية ولذلك انضمت إلى الخطوط المتحدة والخطوط الكندية لإقامة مركز للخمسات في قطاع قطع الغيار على شيكاجو. كذلك اتخذت موقفاً لها على شبكة الإنترنت تحت عنوان www.lufthansa.technik.com لتمكين الزبائن من معرفة الأكثر من الشركة والتفاعل معها. ■

بلغت أرباحها 85,3 مليون دولار

«طيران الإمارات» نقلت 4.2 ملايين راكب



الشيخ أحمد بن سعيد (اليسار) وموريس فلانجان

في المئة.

رئيس الشركة الشيخ أحمد بن سعيد قال: «حققت نتائج أكثر من مرضية بسبب الاستراتيجية التسويقية وبرامج عصر الحفقات المتكررة ويسعدني القول أن مستويات الخدمة لم تتأثر بسبب هذه السياسة».

مدير عام المجموعة موريس فلانجان قال: «إن المجموعة نمت لتصبح أكبر مؤسسة تجارية في المنطقة ويعمل فيها 11 ألف موظف. وتوقع المجموعة الاستمرار في تحقيق أرباح مماثلة لهذا العام رغم

مجموعة الإمارات، أكبر مؤسسة تجارية في المنطقة ويعمل لديها 11 ألف موظف، حققت أرباحاً (طيران الإمارات ودناتا) قدرها 116 مليون دولار للعام المالي 1998 / 1999، بزيادة قدرها 15,6 في المئة عن العام المالي السابق. وبلغ مدخول المجموعة 1315,2 مليون دولار أي بزيادة 8,8 في المئة عن العام الماضي منها 1210,6 ملايين للإمارات و 153,7 مليوناً لدناتا. بلغت أرباح طيران الإمارات وحدها 85,3 مليون دولار أي بزيادة 13,3 في المئة، فيما بلغت أرباح دناتا 31,6 مليوناً أي بزيادة 6,6

استمرار الضغط على الكلفة

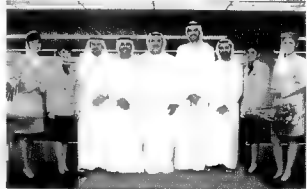
ووصل عدد الركاب الذين نقلتهم الإمارات خلال العام المالي 1998 - 1999 إلى 4,25 ملايين شخص أي بزيادة قدرها 15,5 في المئة. ورغم زيادة الطاقة الاستيعابية للخدمة بنسبة 16,5 في المئة فقد بلغ متوسط حمولة الركاب السنوي 74,5 في المئة.

أما الإمارات للشحن الجوي فبلغت نسبة مساهمتها في الدخول العام لطيران الإمارات 15,2 في المئة وهي نسبة مرتفعة جداً في صناعة الطيران فقد زاد حجم البضائع للنقل 7 في المئة ليصل إلى 214215 طناً. وكانت طيران الإمارات استكملت استئجار تسع طائرات من الجيل الجديد بوينغ 777 خلال العام المالي 1998 / 1999 وتسلمت اثنتين من طليعية طائرات إيرباص 330A - 200 للوظيفة من سبع عشرة طائرة، كما وقعت عقداً لشراء ست طائرات إيرباص طويلة المدى 340 - 500 كطلب مؤكد مع حق شراء عشر طائرات أخرى. وبلغت قيمة هذا العقد 2,4 مليار دولار كذلك طلبت طائرتي بوينغ 777 - 300، وهي الأطول في العالم، لتتسلمهما في تشرين الثاني / نوفمبر من العام الحالي.

وأكدت طيران الإمارات طلبتها لشراء طائرتها الثامنة عشرة من طراز إيرباص 330A - 200 والطائرة الثالثة من طراز بوينغ 777 - 300 والذين ستلتحقان بأسطول الإمارات في الربع الأخير من العام 2000. وسوف تقوم طيران الإمارات، تدريجياً، باستبدال طائرتها من طراز إيرباص 300A - 600 و 310A - 300 بالطائرات الجديدة من طراز 330A - 200 بحلول العام 2000. كما وقعت اتفاقاً مع انترناشيونال ليز فاينانس كورپوريشن لاستئجار طائرة بوينغ 777 - 300، وهي أطول طائرة تجارية في العالم. ■



بوينغ 777



مبنى المغادرين الجديد



خدمة مميزة لمطار أبو ظبي

«مبنى المسافرين» في المدينة
لإتمام معاملات السفر والأمتعة

حققت دائرة الطيران المدني في أبو ظبي خطوة رائدة هي الأولى من نوعها في منطقة الخليج والشرق الأوسط على صعيد تطوير الخدمات التي يوفرها مطار أبو ظبي الدولي للمسافرين.

افتتح الشيخ حمدان بن مبارك آل نهيان رئيس دائرة الطيران المدني في أبو ظبي مبنى المسافرين (City Terminal) في المدينة (النادي السياحي) في حضور حشد من المسؤولين ومندوبي شركات الطيران والسفر والسياحة وجميع القطاعات الاقتصادية.

وافتح هذا المبنى في قلب المدينة يمكن المسافرين من الحصول على بطاقة الصعود إلى الطائرة (Boarding card) والإنتهاء من الوزن وخلافه والتحرر من أثقال السفر ليصبح بعدها حراً ولا يضطر للذهاب إلى المطار مبكراً للإنتهاء من إجراءات السفر.

إلى ذلك، يمكن للمسافر اختيار البضائع التي يريد أن يشتريها من السوق الحرة عن طريق كثالورج متخصص والإسرخاء في قاعة أنيقة وتناول بعض الوجبات والمأكولات، كما يمكن لرجال الأعمال استخدام مركز خدمة رجال الأعمال الموجود

في مبنى المسافرين بخدماته المختلفة كإكمال السكرتاريا والاتصالات وخدمة الإنترنت.

كما تم إعداد خدمات خاصة للإستحمام (Shower Facilities) وتوفير حافلات خاصة أعدت خصيصاً لركاب مبنى المسافرين لنقلهم إلى المطار، وعند وصول المسافر يتقدم إلى «كاونتره» خاص فيحصل على البضائع التي اختارها معه وفي انتظاره.

وبذلك لا يعبأ المسافر بضرورة تواجده في المطار قبل موعد الإقلاع بساعتين بل يكفي أن يصل قبل 35 دقيقة وبهذا الحد يستطيع رجال الأعمال أو الزوار التمتع مبكراً للإنتهاء من إجراءات السفر والتحرر من الازدحام، ويستطيعون إنهاء جميع معاملات السفر خلال 8 ساعات قبل موعد رحلتهم.

وفي البداية يقتصر استخدام مبنى المسافرين في المدينة على جميع ركاب الدرجة الأولى ودرجة الأعمال أو مستخدمي الدرجة الذهبية، وفي مرحلة لاحقة ستعتمد الخدمة على جميع المسافرين.

ولاقى الفكرة استحساناً عند طرحها على شركات الطيران وأكدت شركات عدة استخدام المبنى ومنها: طيران الخليج، الخطوط الجوية البريطانية، لوفتهانزا، الخطوط الجوية الصينية، الخطوط الجوية الفرنسية، الطيران السويسري، الخطوط الجوية السودانية، الخطوط القطرية.

وروعي في المبنى اختيار الموقع ليكون في قلب المدينة، وتم اختيار منطقة النادي السياحي على مقربة من العديد من الفنادق التي يرتادها رجال الأعمال والسياح وأيضاً في مكان مناسب لجميع سكان العاصمة وقامت إدارة الهندسة في دائرة الطيران المدني بإعادة التصميم الداخلي للمبنى ليتناسب مع طبيعة العمل وعلاقته الوثيقة بمطار أبو ظبي الدولي، واستغرق العمل فيه ستة أشهر وروعي عند اختياره إضاءة وبكوراته أن يعكس جواً أنيقاً ومريحاً.

وقال الشيخ حمدان بن مبارك آل نهيان رئيس دائرة الطيران المدني في أبو ظبي: «إن مبنى المسافرين بالتاكيد حلقة في سلسلة طويلة من التوسعات والمشروعات التي من شأنها إعلاء اسم ومكانة مطار أبو ظبي الدولي والتي بدأتنا تنفيذها استعداداً لاستقبال الألفية الثالثة.

إلى ركاب الدرجة الأولى ودرجة رجال الأعمال تشمل خدمة مبنى المسافرين ركاب وأعضاء الدرجة الذهبية، وهو ما يحد ميزة إضافية من مزايا الدرجة الذهبية، حتى لو كانت ذكرى السفر على الدرجة السياحية. ومن أهم الخدمات المتوفرة في مبنى المسافرين مكتب سفريات مساعدة المسافرين على تأكيد حجزاتهم أو تغييرها، أما إذا تخلت المسافر عن السفر، فإن إجراءات سريعة تتخذ في المطار لضمان وجود حقائبه.

وثيقة تأمين السفر

من جهة أخرى، أطلق مطار أبو ظبي الدولي خدمة «وثيقة تأمين السفر» التي تعد الأولى من نوعها في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا وذلك بالتعاون مع شركة «أميركان لايف انشورنس كومباني» «البيكو».

وهذه الخدمة هي اختيارية وتضمن تغطية شاملة على متن الطائرة للمسافر ضد حوادث الوفاة والمعجز الجزي وتأخير الأمتعة أو فقدانها، إضافة إلى تأخير السفر. وتتراوح كلفة هذه الوثيقة بين 9 و19 دولاراً، علماً بأن تغطية الرحلة الواحدة تبدأ من 50 وحتى 150 ألف دولار. ■



الشيخ حمدان بن مبارك يهنئ بإفتتاح مبنى المسافرين



السوق الحرة في مطار أبو ظبي

معلنة عن السوق الحرة - مطار أبو ظبي الدولي كأفضل سوق حرة في العالم (على هامش معرض خدمات السفر الذي انعقد العام الماضي في أورلندو بـ فلوريدا في الولايات المتحدة والذي فازت به السوق الحرة - مطار أبو ظبي الدولي بالجائزة المسماة وأعلنت فيه كأفضل سوق حرة في العالم) وأفضل سوق حرة في الشرق الأوسط (خلال انعقاد مؤتمر ومعرض الأسواق الحرة العالمي في هونغ كونغ العام 1998 وهذا العام أيضاً إضافة إلى جوائز أخرى كثيرة على هامش كبرى المعارض والمؤتمرات التي تعقد كل عام في مختلف بقاع العالم).

وفازت السوق الحرة - مطار أبو ظبي الدولي بالجائزة للآتي:

- 1- تحديث وتطوير محلات السوق الحرة المستمر وإدخال نظام البوتيكات العالية للمرة الأولى في الشرق الأوسط،
- 2- إتباع أساليب تسويقية مؤثرة،
- 3- استحداث عروض ترويجية مشوقة ومثيرة،

4- التصميم المعماري الجذاب والفعال لمحلات السوق الحرة،

5- رقي البضائع في السوق الحرة وتميزها،

6- استثمار طاقات العاملين في السوق الحرة عن طريق توفير برامج تدريبية فعالة والعمل جنباً إلى جنب مع المؤجرين لتنمية قدرات ومهارات العاملين في السوق الحرة.

بلغت مبيعات السوق الحرة في العام 98 (296 مليون درهم) بزيادة بلغت 10 في المئة عن العام 97، وأصبح مطار أبو ظبي الدولي المطار الوحيد في المنطقة الذي يضم بوتيكات ذات أسماء عالمية مثل فرساتشي، بالي، سلفاتورو فرجامو، تاي راك، جوتشي، لانفان، بوس وغيرها. ■

التي حققتها دولة الإمارات العربية المتحدة بصفة عامة وإمارة أبو ظبي بصفة خاصة. وأضاف: «إن الوصول إلى القمة شاق ولكن الأصعب من ذلك هو الحفاظ على البقاء في القمة. وعليه فنحن لا نتخرف جهداً في دائرة الطيران المدني من أجل الرقي بخدمات السوق الحرة وتحديثها ونراعي أيضاً الطلق والابتكار فقد استعنا بكبرى الشركات العالمية للتخصص في تصميم محلات الأسواق الحرة وأدخلنا للمرة الأولى في مطار في الشرق الأوسط بوتيكات تحمل أسماء عالمية في مطار أبو ظبي الدولي وقدمنا عروضاً ترويجية وتسويقية جذابة وجديدة وحرصنا كل الحرص على تقديم الدعم اللازم من أجل تنمية وتطوير مهارات وقدرات العاملين في السوق الحرة فقامت الجوائز العالمية تبعاً

٢٠ فازت السوق الحرة - مطار أبو ظبي الدولي ولعام الثاني على التوالي، بجائزة أفضل سوق حرة في الشرق الأوسط وذلك خلال انعقاد مؤتمر الأسواق الحرة العالمي الذي يقام في هونغ كونغ في شهر أيار/مايو من كل عام وتنظمه هيئة معارض الأسواق الحرة العالية وتقوم بتقديم الجوائز مؤسسة رافن فوكس العالمية. وتأتي أهمية الجائزة باعتبار أن التصويت عليها يتم من قبل عدد كبير من مديري أكبر الشركات العالمية الموزعة والصحافيين للتخصصين وتخضع جميع الأسواق الحرة فيها لعملية تقييم دقيقة لكل أنشطتها وأساليب تطويرها وأساليبها التسويقية والترويجية. الشيخ حمدان بن مبارك آل نهيان رئيس

دائرة الطيران المدني في أبو ظبي قال: «إننا سعداء لحصولنا على الجائزة للعام الثاني على التوالي ونعبر بآثنا وصلنا إلى مكانة متميزة على مستوى الأسواق الحرة في العالم وذلك لأننا حرصنا كل الحرص على تمييز الخدمات التي نقدمها في السوق الحرة - مطار أبو ظبي الدولي إيماناً منا بأن المطار وخدماته هو عنوان الطفرة الحضارية





رسم انشائي عن خدمة «ردفة في الجو»

بريتيش ايروييز: خدمات مبتكرة رغم تراجع الأرباح

شهدت مبيعات الخطوط الجوية البريطانية خلال الـ 12 شهراً المنتهية في 31 آذار/ مارس 1999 زيادة بمعدل 3,2 في المئة، أي ما يعادل 8,915 ملايين جنيه، وزيادة في المسافات المقطوعة بنسبة 12,1 في المئة. ووصلت الأرباح التشغيلية للشركة إلى 442 مليون جنيه في مقابل 504 ملايين للعام السابق نتيجة الهبوط الاقتصادي العام والطلب الضعيف نسبياً في قطاع مسافري الدرجة الأولى ودرجة رجال الأعمال والخصومات على الأسعار وبالنسبة إلى الشهور الثلاثة الأخيرة من السنة المالية وصلت الخسائر إلى 85 مليوناً قبل خصم الضرائب.

ومع ذلك تواصل بريتيش ايروييز الاستثمار للمحافظة على ريادتها من خلال طرح منتجات مبتكرة، ومبادرة «الناس أولاً» التي يعمل لها 64 ألف موظف.

وقال بوب أيلينغ الرئيس التنفيذي: «إن مستقبل الشركة وأعد ومشروع. إننا نطرح منتجات جديدة من الطراز الأول سواء في الجو أو على الأرض. وهذه الخدمات مع الأسطول الجديد تهدف إلى مواكبة احتياجات أكثر قطاعات الأسواق ربحية». يذكر أنه بحلول العام 2002 سوف يضم نصف أسطول الشركة المخصص للرحلات

صياغة مفاهيم جديدة لراحة المسافرين على درجة رجال الأعمال أثناء الرحلات الطويلة. واحتفالاً بالنجاح الذي تمكنت الخطوط الجوية البريطانية من تحقيقه في قطر خلال العام الماضي، أقامت الشركة حفل عشاء تخلله تقديم جوائز تقدير لعشرة من أفضل وكالاتها للسفر، وذلك في فندق رمادا في الدوحة. ■

بريتيش ايروييز: مقاعد خاصة للأطفال

حصلت الخطوط الجوية البريطانية على المرتبة «الزرقاء» في مجال قابلية الشركة لإتمام أعمالها كالمعتاد خلال فترة دخولها للقرن الجديد (مشكلة العام 2000).

وهذه المرتبة هي الأعلى التي تمنحها «أكشن 2000» حسب نظام معايير المطابقة مع مشكلة العام 2000 والتي تم وضعها من قبل مجموعة إستشاريين مستقلة.

وبرزت الثقة بالشركة من خلال المجوزات التي بلغت نصف مليون حبر خلال هذه الفترة وهي تمثل ارتفاعاً بنسبة 150 في المئة مقارنة مع الفترة المماثلة من العام الماضي. من جهة أخرى، قدمت الخطوط الجوية البريطانية خدمة جديدة تطرح لأول مرة وهي توفير مقاعد للأطفال دون سن الثانية من العمر. وستصبح هذه الخدمة جاهزة للانطلاق اعتباراً من شهر آب/أغسطس الحالي.

الطويلة جاثرات بوينغ من طراز 777 والتي تصغر الطراز 747 الذي تشغله الشركة حالياً في الحجج. ويضم الطراز 777 عدد مقاعد أقل على الدرجة السياحية مقارنة بالطراز 747، غير أن كلا الطرازين يضم العدد نفسه من المقاعد على درجة رجال الأعمال.

من جهة ثانية، أعلنت الشركة وينك كندا للمكي عن طرح خدمات مالية عالية للخطوط الجوية البريطانية. وتعتبر هذه الخدمة الأولى ضمن مجموعة من الخدمات والمفاجآت التي تم تطويرها لتواكب احتياجات المسافرين. وسيتم تزويد هذه الخدمة «ونكة الأوف شور» بواسطة فرع مصرفي خاص لبنك كندا للمكي وهو بنك كندا للمكي للخدمات المصرفية الخاصة المالية.

وكانت الخطوط الجوية البريطانية قد طرحت خدمات جديدة من شأنها أن تعيد



وعلاء الشركة في الدوحة



600 - A300 إلى ميونيخ



طائرة إيرباص إلى طيران الخليج

كما تتمتع بمستويات لا تضاهى من حيث للمدى واقتصاديات التشغيل. يُذكر أن طيران الخليج تعتبر من أكبر زبائن إيرباص في الشرق الأوسط، وتملك أسطولاً من طائرات 320 و 340 التي تستخدمها في الرحلات القصيرة والبعيدة على التوالي.

تسلّمت شركة طيران الخليج أول طائرة لها من طراز 200 - A330 ضمن ست طائرات كانت قد طلبتها في وقت سابق، وأعلن الشيخ أحمد بن سيف، «أن طائرتنا من طراز 330 - 200 تتيح لنا إمكانية نقل مسافرينا إلى أوروبا من دون توقف وبارقى مستوى ممكن، وهي مزودة بأفضل وسائل الراحة والترفيه.

«القطرية» ثاني أفضل شركة طيران إحتلت الخطوط الجوية القطرية المركز الثاني كواحدة من أفضل شركات الطيران العالمية لجهة نوعية خدماتها، وذلك بناءً على دراسة ميدانية أجرتها مجلة Business Traveller.

من جهة ثانية، أعلنت «القطرية» عن عزيمتها تسيير رحلة ثالثة من دون توقف من مطار الدوحة إلى ميونيخ اعتباراً من 3 تشرين الثاني/ نوفمبر 1999، وسيتم استخدام طائرة إيرباص 600 - A300 ذات الهيكل العريض،

إلى ذلك، واعتباراً من 31 تشرين الأول/ أكتوبر من العام الجاري، ستقوم «القطرية» بتسيير رحلة يومية جديدة من مطار هيثرو في لندن إلى مطار كاتمندر، ما يجعلها شركة الطيران الوحيدة التي توفر رحلات يومية من أوروبا إلى النيبال.

وفي إطار حملتها الترويجية ستتيح «القطرية» للمسافرين الذين يقومون بشراء منتجات ومبيعات السوق الحرة على متن طائرتها الفرصة السانحة للفوز بذاكر سفر في كل شهر خلال موسم الصيف الحالي وحتى نهاية شهر تشرين الثاني/ نوفمبر 1999. وتمتد هذه الحملة الترويجية التي تحمل اسم «تفتحة مجانية للسفر على الدرجة الأولى» على جميع المسافرين للتجهيز إلى كافة محطات القطرية البالغه 21 محطة في جميع أنحاء العالم، حيث سيتأهل للفرز بهذه التفتحة كل مسافر يقوم بإشراء أي من المنتجات المعروضة ضمن التفتحة الواسعة من مبيعات السوق الحرة التابعة للقطرية.



الشيخ حمد بن خليفة مع الخطوط الجزائرية، هوغ برابرد (مركاتور) وإلى يساره السيد السليمي



بعد التوقيع على العقد مع الملكية المغربية

«الملكية المغربية» و«الجزائرية» تنضم إلى نظم «مركاتور»

بروناي، وخطوط زيمبابوي، وذلك خلال سنتين فقط من تطوير هذا النظام. وقع العقد في دبي المنير العام الحالي للخطوط المغربية أحمد عمور، وعن مركاتور المنير التنفيذي للدائرة المالية في مجموعة الإمارات درموت مانيون. ومن المعروف أن مركاتور هي دائرة تقنية الطومات التابعة لمجموعة الإمارات. من جهة أخرى، وقعت «مركاتور» إتفاقاً مماثلاً مع الخطوط الجوية الجزائرية يبدأ العمل به في كانون الأول/ ديسمبر 1999. ويشمل النظام حجوزات الرحلات وإدارة الحجز والبرامج والتحكم في عدد المقاعد وإصدار التذاكر.

وقعت مركاتور، مزودة الحلول والنظم المعلوماتية لشركات الطيران والمطارات، إتفاقاً مع الخطوط الجوية الملكية المغربية لتزويدها بنظام حسابات المعائنات «إبيد». وفازت مركاتور بالعقد بعد مناقصة أجرتها الخطوط المغربية للحصول على نظام يلبي متطلباتها الحسابية. وبعد «إبيد» نظام حسابات عائداً متداخلاً صمم لمعالجة وثائق الركاب والشحن بسرعة وكفاءة عاليتين. وبذلك تنضم الخطوط الجوية الملكية المغربية إلى ثلاثة زبائن وإبيد للتنامية، والتي تضم طيران الإمارات، الخطوط الجوية البريطانية، خطوط نيوزيلندا، خطوط رويال

«جالاكسي» و«استرا» طائرتان لرجال الأعمال

قامت دائرة الطيران المدني في دبي ببناء مركز خاص بعد النمو الذي شهدته السوق الإقليمية في حركة رحلات طائرات رجال الأعمال.

وأعلن رئيس دائرة الطيران المدني في دبي ورئيس شركة طيران الإمارات الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم أن بدء تشغيل المركز يأتي في محاولة لتوفير مساحات أرحب للمعدن المتنامي من الطائرات الخاصة.

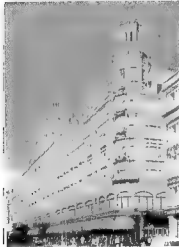
هذا ويشهد معرض دبي للطيران 2000 الدولي خلال تشرين الثاني / نوفمبر الكشف عن طائرتين جديديتين



لرجال الأعمال، هما جالاكسي للمتوسطة الحجم واسترا SPX للمتوسطة الحجم أيضاً.

وذكرت شركة فيز اند اكزيبيشنز منظمة معرض دبي للطيران أن عدد الدول التي ستشارك في المعرض بلغ حتى الآن 23 دولة.

بريتيش إيرويرز: عطلات في لندن وأورلاندو



طرحت الخطوط الجوية البريطانية مجموعة خاصة من العطلات للمسافرين في منطقة الشرق الأوسط إلى لندن وأورلاندو خلال موسم الصيف الحالي تجمع بين الأسعار المتميزة وبين توفير أفضل المرافق لكافة أفراد العائلة. وقد تم تصميم هذه العطلات بصورة خاصة لمواكبة إحتياجات المسافرين العرب مع التركيز على تقديم أعلى قيمة للأموال مع توفير الخصوصية فضلاً عن إضفاء النكهة العربية على الخدمات التي تقدم على متن رحلات الشركة.

ويتضمن عرض «الصيف في لندن» مزايًا رائعة، حيث تم إختيار أماكن الإقامة بعناية ضمن أماكن خاصة في غرب لندن بغية توفير دخول مريح وسهل إلى أماكن التسوق لمطقتي «كينغستون» و«مافيير» بالإضافة إلى الأسواق العربية الراقية في شارع «ايمبوري» وتوفر الفنادق لنزلاتها من منطقة الشرق الأوسط خدمات خاصة مثل الصحف العربية وموظفين عرب لخدمة الغرف، فضلاً عن تشكيلة واسعة من الخصوصية الخاصة التي توفرها الخطوط الجوية البريطانية لتמידد الإقامة والمرافقين

من الأطفال.

أما عرض «الصيف في أورلاندو» فيقدم عروضاً ذات قيمة عالية للعائلة مع إختيارات للإقامة على مقربة من حديقة «والت ديزني» وفيلات ذات طراز شبيه بأبنية دول حوض البحر المتوسط ضمن «فراند سايبيريس»، تكفي لإقامة أربعة إلى ثمانية أشخاص تقع على مساحة توازي 1500 هكتار من الأراضي الخضراء مع مجموعة كبيرة من المرافق الترفيهية.



«القرصية»: إقبال من المسافرين من الخليج

أظهرت الأرقام التي كشفت عنها الخطوط الجوية القبرصية أن أعداد المسافرين من منطقة الخليج الذين يستخدمون رحلاتها تشهد تزايداً مستمراً منذ أن قامت الناقلة المتوسطة بالإعلان عن تخفيضات كبيرة على أسعار تذاكرها خلال موسم الصيف.

وتقدم الخطوط الجوية القبرصية، التي تستدير رحلات من البحرين ودبي، أسعاراً ممتازة إلى أوروبا طوال الصيف. وقد أظهرت الأرقام أن المسافرين يستفيدون بكثافة من هذه العروض.

وقال ستافانوس كبريانو لمسؤول الإقليمسي للشرق الأوسط والخليج في الخطوط الجوية القبرصية: «نتمتع جميع رحلاتنا بنسبة حجوزات عالية حتى نهاية آب/ أغسطس، وتشهد رحلاتنا معدلات طلب لم تسجلها في الأعوام الماضية».

«سويس آر» و«سابينا»: تحالف مع «أميركان إيرلاينز»

تعتزم شركتا «سويس آر» و«سابينا» الدخول في شراكة ثانية على خطوط شمال الأطلسي عبر شركة أميركان إيرلاينز. وسوف يوفر هذا التعاون رحلات للبرككتين إلى شيكاغو وبيوسطن وميامي من خلال قاعدتيهما في زيوريخ وبروكسل.

رئيس الشركة الأميركية قال: «هذا التحالف مع هاتين الشركتين اللتين تتمتعان بسمعة عالية سوف يمكننا من أن نقدم لزبائننا خيارات أكثر ومرونة أوسع، كما سيقوي موقعنا للتنافسي في أوروبا. فالشركاء الجدد يعكسون التزام أميركان إيرلاينز بتقديم أفضل نوعية على شبكة خطوطنا».

رأي

الذهب في المصارف المركزية العربية

إن الفضة العالية التي أثارها الشهر الماضي بده بنك انكلترا المركزي بتنفيذ قراره ببيع 415 طناً من احتياطاته الذهبي لم يكن لها صدى يذكر في معظم المصارف المركزية العربية وإن كان أثار بعض التساؤلات في الأوساط المصرفية والمالية في عدد من الدول العربية. فإن احتياطات الذهب لدى المصارف المركزية العربية لا تشكل بصورة عامة جزءاً كبيراً من مجموع احتياطاتها الخارجية. كما أن لتكوين الذهب لا زال على أساس سعر 42.2 دولار أميركي للأونصة لدى معظمها، ما يعني أنها لن تتكبد أية خسائر مباشرة في ميزانياتها جراء الانخفاض الأخير في سعر الذهب. يستثنى من ذلك لبنان، لأنه يتم تسعير احتياطات الذهب حسب السعر الفوري في السوق، وبدرجة أقل مصر، حين ينقص من السعر الفوري هامش بنسبة 25 في المئة، ما يجعلها الأكثر تضرراً من انخفاض سعر الذهب بين الدول العربية، خصوصاً لبنان الذي لديه الاحتياطي الأكبر الذي يوازي نحو ثلث مجموع احتياطات الذهب في المصارف المركزية العربية ككل.

في السنوات الأخيرة، ومنذ بدء أستراليا وكندا ببيع جزء من احتياطاتها من الذهب، لم يلم أي بلد عربي بخطوة مماثلة، عدا تونس التي أقدمت العام الماضي على بيع نحو 200 ألف أونصة من احتياطاتها. لكن لا يتوقع أن تتسارع أي من الدول العربية الأخرى إلى بيع أي جزء من احتياطات الذهب لديها في المستقبل المنظور، رغم كل ما يقال عن تحول الذهب إلى مجرد مادة أولية عادية، وعزوف المستثمرين عن التداول به نظراً لتقلبه العالي لحفظه ونقله في وقت أصبح تداول مختلف الأدوات المالية يتم إلكترونياً وبالوقت الفعلي. الذهب لا زال يعتبر، نسبياً على الأقل، ضماناً مهماً مقابل تقلب أسعار الصرف في الدول النامية بشكل عام. ويعزى ذلك إلى استمرار ذهنية التعلق بالموجودات المادية الثابتة نسبياً، حيث الجزء الأكبر من الاستثمارات لا تتمحور بسهولة عالية كما في الدول الناشئة، إذ لا تتوفر في الدول العربية الأسواق الثانوية أو الأدوات المشقة أو أحجام الشاؤل الكبيرة والمتواصلة لعظم الأدوات المالية والنقدية. كما إن المخاطر التضخمية تبقى مرتفعة في معظم الدول العربية كما هي الحال بالنسبة للدول الناشئة والنامية بشكل عام، ما يقتضي دائماً التحوط مقابل أي تدرج في الأوضاع الاقتصادية يؤدي إلى تدهور قيمة العملة وما يرافقه من ارتفاع مباشر في معدل التضخم. وبما أنه لا تتوفر أدوات مالية في الدول العربية تحمي من خطر ارتفاع التضخم وتؤدي قيمة الاستثمارات، يبقى للذهب وغيره من التوظيفات التي لا تنتج إيرادات جانبية وأهمية كبرى لدى غالبية المستثمرين العرب في القطاعين الخاص والعام.

بعد الإجازة بفتح فرع في الرياض بنك الخليج الدولي: مرحلة مصرفية جديدة



د. عبد الله الخليل

يخضع بنك الخليج الدولي مرحلة جديدة في نشاطه المصرفي رسمها له قرار مجلس الوزراء السعودي بالموافقة على افتتاح فرع للبنك في الرياض. وجاء هذا القرار تنفيذاً لقرار ميثقي اتفقتة القمة الخليجية بتمثل بفتح فروع مصرفية للبنوك الخليجية، وكان متوقعاً أن يكون التطبيق الأول مع بنك الخليج الدولي لكونه مطوفاً من مؤسسة

الخليج للاستثمار للملكة بالتساوي من الحكومات الخليجية الستة. ويمكن القول إن اندماج بنك الخليج الدولي مع البنك السعودي المالي سح في هذه الخطوة، باعتبار أن الإندماج زاد من مساهمة مؤسسة النقد السعودي في رأس مال البنك.

ولا شك في أن افتتاح فرع مصرفي لبنك الخليج الدولي في السعودية، وهو أول فرع في بلد عربي، سيشكل دعماً جديداً، خصوصاً أن البنك يعمل على دعم المشاريع الخليجية المشتركة في الدول التي تملك حصصاً. وقد يسعى البنك إلى زيادة نشاطاته في مجال التمويل والإقراض إذا تمكن من الحصول على نسب من ودائع المودعين في دول الجلس. ولبنك الخليج الدولي علاقات مصرفية كبيرة مع رجال الأعمال السعوديين من خلال موقعه في البحرين. وتصل نسبة تعاملاته مع السعودية إلى نحو 50 في المئة من حجم تعاملاته المصرفية.

المحتويات

- 70 البنوك السعودية: مرحلة جديدة من التوسع
- 70 النتائج الأولية للمصارف التونسية:
- 74 نمو متواصل وتبني مزايا
- 76 مستزكارد المالية: توسع ملحوظ في الشرق الأوسط
- 77 أخبار المصارف

البنوك السعودية: مرحلة جديدة من التوسع

خصوصاً سندات الخزينة الأميركية، التي تقلصت بشكل كبير أو أواخر العام الفائت، ووصلت المحافظ الاستثمارية إلى مستوى 40 في المئة من إجمالي الموجودات لدى معظم البنوك الكبرى. ويتوقع لهذه المحافظ الاستقرار حالياً مع عودة أسعار النفط إلى الارتفاع وتراجع الحاجة إلى طرح المزيد منها، كما يتوقع عدم اللجوء إلى طرح دفعة جديدة من السندات الخاصة بالمقاولين، وهذه كانت مقررة خلال حزيران/يونيو المنصرم، على غرار الدفعة التي طرحت بداية شباط/فبراير من العام الحالي، والتي وصلت إلى 4,5 مليارات ريال.

ويبدو أن السيولة العالية التي وقّرتها حالياً عودة أسعار النفط إلى الارتفاع ستلغي الحاجة إلى طرح المزيد من الأوراق المالية الحكومية لتمويل العجز (والذي قد يشهد تقلصاً عن مستواه للتوقع للعام الحالي والبالغ 44 مليار ريال)، فيما أخذت الهوامش تتراجع بعض الشيء، خصوصاً وأن الضغوطات على الريال قد توففت وبدأت البنوك تشهد تقلصاً في طلب التسهيلات المالية الإضافية، والتي ساهمت خلال العام الفائت في رفع مستوى المطلوبات من القطاع الخاص بمعدل 20 في المئة ليصل إلى 160 مليار ريال.

ويمكن القول أن البنوك السعودية ستشهد

بداية العام) وارتفاع الفوائد على السندات الحكومية. ويبدو أن فترة الستة أشهر الماضية كانت فترة الاستيعاب الحقيقي لوجة الانخفاض في أسعار النفط خلال العام الفائت، قبل أن تعود وترتفع حالياً إلى مستوياتها المحققة في العامين 1996 و 1997 في المقارنة مع نهاية العام الفائت الذي شهد نمواً في الودائع بمعدل 6,5 في المئة، جاء النمو في هذا البند الرئيسي بمعدل 3,7 في المئة خلال الفترة الحالية. وتعتبر ودائع العملاء مصدر التمويل الرئيسي للبنوك حيث تتراوح نسبتها إلى إجمالي المطلوبات ما بين 60 و 80 في المئة لدى معظم البنوك، ويؤشر نمواً إلى مستوى السيولة المتوفرة في الأسواق المحلية.

واستمر استيعاب البنوك للمزيد من السندات المحلية، ثابتة وعائمة العملة، وذلك على حساب محافظتها من السندات العالية،

أظهرت النتائج المتجعة للبنوك السعودية حتى منتصف العام الحالي نمواً جيداً في ربحية القطاع بلغ 6,6 في المئة، حيث تمتعت الأرباح الصافية بحدود 4 مليارات ريال (1,068 مليون دولار). وجاءت هذه النتائج الجديدة في فترة اتسمت بتباطؤ النمو في إجمالي موجودات البنوك (نمت بمعدل 3 في المئة مقارنة بنتائج الفترة نفسها من العام الماضي)، حيث اعتمدت معظمها على إعادة تشكيل أصولها باتجاه المزيد من العمليات الداخلية، خصوصاً في تمويل العجز المحلي وتوفير السيولة لكبار عملاء القروض، على حساب الأصول الخارجية التي كانت تقلصت في نهاية العام الفائت بمعدل 20 في المئة لتصل إلى 43 مليار ريال. وقد استفادت البنوك بشكل خاص من تحسن الهوامش في هذه الفترة (خصوصاً

المصارف السعودية، النتائج النصف السنوية 1999 * (مليون ريال سعودي)

اسم المصرف	لوجودات	نسبة القروض	نسبة الودائع	نسبة حقوق نسبة الأرباح	نسبة التغير
التغير	التغير	التغير	التغير	التغير	التغير
شركة الراجحي المصرفية للاستثمار	42.571	9	-	30.522	11
البنك السعودي الأمريكي	51.606	8	20.621	35.549	7.6
البنك الأهلي التجاري	88.082	-3.6	38.917	64.537	1.7
بنك الرياض	62.640	5	19.001	35.495	-0.5
البنك السعودي البريطاني	39.968	10	14.461	24.299	3
البنك السعودي المقعد	24.963	-4.6	10.570	13.481	-10
البنك السعودي الفرنسي	32.022	2	12.809	23.500	9.48
البنك العربي الوطني	33.549	-3	9.856	20.469	-0.5
البنك السعودي الهولندي	19.484	9	8.806	11.804	3.5
البنك السعودي للاستثمار	13.000	7	6.846	7.719	8.8
بنك الجزيرة	4.571	4	1.372	2.035	-13
المجموع	412.456	2.8	143.259	269.410	3.2

* مقارنة بنتائج النصف الأول من العام 1998



عبد الله بن إبراهيم

تراجعت محفظة القروض بشكل ملفت إلى حدود 40 مليار ريال مقارنة بـ 51 ملياراً في الفترة السابقة، بينما تم توظيف السيولة الفائضة في المزيد من السندات المحلية.

بهيت ارتفعت المحفظة المالية لتصل إلى 28 ملياراً

وارتبطت عملية التقليل في محفظة القروض مباشرة بشراء صندوق الاستثمارات العامة بـ 50 في المئة من حصص الملكية، حيث تم استعمال إيرادات هذه الصفقة (البالغة حدود 9 مليارات ريال) لسداد قروض ضخمة ممنوعة أساساً للملك الرئيسي، في الوقت الذي استمر تكوين الخصصات (165 مليون ريال خلال النصف الأول من العام) تحسباً لفتح جزء من محفظة الإقراض. وكان البنك رفع مخصصاته خلال العام الفائت إلى 647 مليون ريال (43 في المئة عن العام 1997) ما أثار مباشرة على ربحية البنك (بلغت أرباح العام الفائت 1,062 مليون ريال مقابل 1,043 مليوناً العام 1997)، في الوقت الذي شطبت أكثر من 770 مليون ريال من الدين المدعوم.

ويُقبل البنك حالياً على مرحلة جديدة بقيادة عبد الله بن إبراهيم، العضو المنتدب للبنك، ويتوقع له تعزيز موقعه في السوق المحلية عبر التغلغل في شرائح جديدة من العملاء الأفراد والشركات. ويسيطر البنك حالياً على 24 في المئة من إجمالي الودائع في السوق السعودية، فيما تبلغ حصته في سوق الإقراض المصرفي في المئة من الإجمالي.

الودائع



محمد بن عبد العزيز

يأخذ بنك الودائع منحى تصاعدياً في الأرباح حيث حقق خلال الفترة الحالية أرباحاً أعلى معدلات النمو في الأرباح (15 في المئة) محققاً 605 ملايين ريالاً (161

مليون دولار). واعتمد البنك بشكل خاص في تحقيق هذه النتائج على محفظة الاستثمارية الضخمة (25,5 مليار ريال) التي درت إيراداتها تجاوزت 870 مليون ريال. ويلاحظ خلال هذه الفترة ارتفاع مخصصات الاستهلاك بشكل

تطوير أئقنية التوصيل لديها، خصوصاً الأئقنية الإلكترونية الحديثة، وتوسيع حضورها بين مختلف شرائح العملاء. وتقوم حالياً بتحويل إنشاء محطة شعبية كهربائية بكلفة 835 مليون دولار، بينما تعمل على تحسين خدماتها الاستثمارية لشريحة كبار ومتوسطي العملاء عبر صناديق ومحافظ استثمار مدروسة وتوفير صالات تداول الأسهم العالية.

السعودي الأمريكي



روبرت الجارحي



هشام الجارحي

جاءت أرباح البنك السعودي الأمريكي عالية نسبياً (650 مليون ريال أو 173 مليون دولار) عشية الإقرار الرسمي لعملية الاندماج مع البنك السعودي المتحد. وقد حقق البنك موارش صافية بلغت 826 مليون ريال (مقابل 756 مليون ريال في الفترة للماضية) نتيجة

التوسع في عمليات الإقراض، وشراء المزيد من السندات المحلية، بينما ارتفعت إيرادات الرسوم المصرفية بمعدل 11 في المئة خلال هذه الفترة. واستمرت نزعة التراجع في الخصصات حيث بلغت خلال هذه الفترة 56 مليون ريال (مقابل 74 مليوناً في الفترة السابقة) نتيجة تجنبيه لمؤونات مرتفعة في السنوات الماضية ويمكن القول أن الفترة للتقنية من العام الحالي ستشهد اندمج العملي لأنشطة البنك السعودي المتحد في البنك السعودي الأمريكي، خصوصاً لدمج عمليات الأفراد. ويتوقع للبنك أن يقدو العمل المصرفي في المملكة بعد الانتهاء من هذه العملية خصوصاً أنه سيسيطر على مجزوءات تتمتع بـ 77 مليار ريال (26,5 مليار دولار) ومحفظة وداخ تفوق الـ 50 مليار ريال (أكثر من 13 مليار دولار)، فيما يتوقع أن تصل أرباحه إلى معدل 1,5 مليار ريال في نهاية العام.

الأطلي التجاري

يبقى البنك الأهلي التجاري محط الأنظار لجهة التحديرات الواسعة التي طرأت على هيكلية ملكيته ومدى تأثير ذلك على تحسين أدائه على المدى الطويل. وقد عكست هذه الفترة تغيرات كبيرة في تركيبة أصول البنك حيث

موجة جديدة من الربحية حتى نهاية العام الحالي وذلك على خلفية المزيد من النمو في الودائع، والتي تعطي مدعومة بالكلفة في 40 في المئة منها على الأقل، والعودة إلى سوق تمويل المشاريع محلياً خصوصاً بعض المشاريع الحكومية التي تم إلغاؤها أو تأجيلها بعد تزايد أسعار النفط بداية العام 1998 والتي قديعاً انظر في تنفيذها، كذلك الحال بالنسبة للعديد من المشاريع المجددة والتابعة للقطاع الخاص ومن جهة أخرى سيكون أحد أهم الآثار الإيجابية لارتفاع إيرادات النفط التوسع في حركة التجارة، خصوصاً الصادرات، والتي شهدت انخفاضاً ملحوظاً منذ انهيار أسعار النفط بداية العام، مما سيعزز من إيرادات الرسوم لدى البنوك، ويزيد من عمليات التمويل قصيرة الأجل ذات الربحية العالية نسبياً. وتبقى فرص التوسع الجيدة مرتبطة بتطوير أسواق تجزئة منظمة وبيئة تشريعية واضحة، خصوصاً في مجال الإقراض الشخصي والسكني، وتمديد معظم البنوك حالياً إطلاق برامج التمويل الشخصي لديها على أسس أفضل، خصوصاً لأناحية رفع حدود الائتمان القصوى، وتحسين عمليات التحصيل، وتمديد شرائح معينة لاستهدافها في بيع المنتجات المصرفية عبر قنوات الاتصال الحديثة.

الراجحي المصرفي للاستثمار



عبد الله الجارحي

تصورت شركة الراجحي المصرفي للاستثمار قائمة البنوك لسانحية الرئيسية، إذ وصلت أرباحها إلى 784 مليون ريال (209 ملايين دولار) كنتيجة مباشرة لارتفاع إيرادات عمليات التاجرة قصيرة الأجل.

واستحوذت محفظة للتاجرة على نحو الـ 60 في المئة من سهم أصول الشركة. وكان ملحقاً بالتوسع الكبير في الودائع (11 في المئة) وهو أعلى المعدلات المحققة خلال هذه الفترة ويكس قوة الشركة في استقطاب المزيد من الودائع في مختلف الفترات، كما يشير إلى تأثير تحسين مستوى الدرود ورفع كفاءة الموظفين على توسع قاعدة عملاء الشركة والتي ترويعه 1,200 ألف عميل.

وتعمل الشركة حالياً على تطوير أدوات تمويل طويلة الأجل لتتوسع عملياتها الاستثمارية، كما تعمل في الوقت نفسه على

كبير (116 مليون ريال) وذلك نتيجة الاستثمار المستمر في عمليات المكننة داخل ادارات البنك وتنامي اكالات التوافق مع مشكلة العام 2000. ويعمل البنك حالياً على توسيع حضوره في أساطل العملاء متوسطي الدخل عبر تقديم خدمات الإقراض الشخصي والخدمات الاستثمارية، بينما يستمر في تعزيز موقعه التقليدي في سوق الإقراض لكبرى الشركات والمؤسسات، وفي قيادة القروض المشتركة ويقوم البنك بالتوسع في شبكة فروع (بلغت 193 فرعاً في نهاية العام الفائت) وفي طرح المزيد من صناديق الاستثمار.

السعودي البريطاني

يستثمر البنك السعودي البريطاني في إعادة تشكيل محافظته الاستثمارية حيث الإقراضية، حيث عززت لديه محفظة القروض (اوتضعت

على حساب الاستثمارات الأخرى، خصوصاً أن البنك توسع مؤخراً في الإقراض الشخصي. واعتمد في أرباحه المعلقة (333 مليون ريال) على صافي دخل الفوائد المرتفع بمعدل 14 في المئة، ويقوم البنك حالياً بالتوسع في شبكة فروع لاستيعاب النمو في حجم الأعمال، كما يتجه بالطرح خدمات جديدة، كخدمات التأمين، التي سيتم تقديمها عبر الفروع بالتعاون مع شركة اليكو الأميركية. ويعتمد البنك على سياسة جيدة في تقسيم شرائح العملاء وإستهدافهم عبر خدمات مبرورة، كما يتوسع حالياً في خدمات صناديق الاستثمار وفي تقديم خدمات التمويل والاستثمار الإسلامية.

السعودي الفرنسي

حقق البنك السعودي الفرنسي نمواً صافياً في الأرباح (16,6 في المئة) حيث وصلت أرباحه إلى معدل 269 مليون ريال (نحو 2 مليون دولار) نتيجة تحسن الدخل

الصافي للفوائد بمعدل 6 في المئة عن مستوى الفترة السابقة، نجاح البنك في السيطرة على نفقات التشغيل، خصوصاً بذور الرواتب

والاستهلاك، على الرغم من أن مخصصات القروض ارتفعت إلى 40 مليون ريال (مقارنة بـ 30 مليون ريال خلال النصف الأول من العام الماضي)، واستمر البنك في اجتذاب المزيد من الودائع (بلغت 23,5 مليار ريال، مرتفعة نحو 10 في المئة عن مستوى الفترة السابقة)، ويبدو البنك في وضع جيد للتوسع في عمليات الإقراض، خصوصاً الإقراض الشخصي، وفي إعادة إطلاق برامج خدمات الأفراد.

العربي الوطني

يستعد البنك العربي الوطني لتفعيل شبكته الواسعة من الفروع بتسويق المزيد والخدمات الائتمانية والمصرفية، فيما يستمر تريباق تكوين المخصصات في كبح جماح ربحيته (وصلت المخصصات إلى 84 مليون ريال، مقابل 54 مليوناً خلال الفترة السابقة)، ويجري حالياً وضع معايير ثابتة في منح وتصنيف القروض، ما يرفع من جودة محفظة القروض (بالإضافة 9,8 مليارات ريال)، ويمتلك البنك قاعدة ممتازة من الودائع (20,5 مليار ريال)، ويسيطر على قسم كبير من خدمات تحويل الرواتب خصوصاً رواتب للتقاعدين، ما يضع البنك في موقع جيد لتطوير خدمات أفراد مبرورة. ويشارك البنك في ترتيب العديد من القروض الكبرى الممنوحة لهيئات شبه حكومية كرامكو وسابك، ويسعى منفرداً لتمويل المشاريع متوسطة الحجم.

السعودي الهولندي

جاءت نتائج البنك السعودي الهولندي عالية نسبياً حيث حقق نمواً في الأرباح بلغ 16 في المئة نتيجة التحسن الكبير في دخل الفوائد الصافي (ارتفع بمعدل 22 في المئة عن مستواه

للفترة السابقة). وقد توسع البنك خلال الفترة الحالية على جهتي القروض والأوراق المالية، بينما راوحت مكانها الودائع تقريباً، ويشطط البنك حالياً في نشاط الإقراض والتسهيلات الشخصية المتوفرة لمتسوبي الشركات الكبرى للتعامل مع البنك والذين يتفاوضون رواتبهم عبر فروع، ولوحظ خلال هذه الفترة الارتفاع الكبير

في بذور الرواتب والمصاريف العمومية، والتي قد تكون مرتبطة بتسارع خطوات التوافق مع متطلبات العام 2000 التقنية، ما كبح زخم النمو لدى البنك، ويجري حالياً التوسع في خدمات الاستثمار بشكل خاص وتعزيز علاقات البنك التجارية مع الشركات الكبيرة ومتسوبيها

السعودي للإستثمار

لرقتعت أرباح البنك السعودي للإستثمار بمعدل 5 في المئة خلال هذه الفترة، ولوحظ ارتفاع كلفة التمويل نسبياً في البنك الذي يمتلك قاعدة ضئيلة من الودائع معدومة الكلفة (13 في المئة من مجموع الودائع)، وينشط البنك في عمليات الإقراض للشركات الصناعية بشكل خاص، حيث تصل محفظة الإقراض لديه إلى نحو 53 في المئة من مجموع أصوله. ويعمل البنك حالياً على توسيع دائرة خدماته لكبار العملاء من الأفراد والشركات، خصوصاً خدمات الائتمان، فيما يتوسع في إيرادات الرسوم التي وصلت إلى 20 في المئة من صافي الدخل خلال هذه الفترة.

بنك الجزيرة

يسعى بنك الجزيرة حالياً إلى إستثمار موارده المالية المتاحة لتحقيق أفضل مردود ممكن، خصوصاً عبر الإقراض في خدمات بعض للتشاريح، وكانت أرباح

البنك وصلت خلال الفترة الحالية إلى مستوى 16,5 مليون ريال معتمدة بشكل كبير على دخل الفوائد وإيرادات الرسوم. ويتجه البنك حالياً إلى أن يكون محطة متكاملة الخدمات للتشريحة المتوسطة من العملاء، مع التوجه نحو تقديم خدمات استثمارية ذات صبغة شرعية. وقد أطلق البنك مؤخراً خدمة تمويل للتجارة في الأسهم المحلية بإتراضه، ويوفر خدمات الوساطة في الأسهم العالية وعقود المضاربة للمتاجرة في السلع والعملات، كما أطلق صندوق الخير للمتاجرة بالأسهم المحلية المتناظرة شرعياً. ■

كريم سيف الدين



نعم صباغ



الغورنر للبريطانيات



ميرمان إبراهيم



برتاند فيرو



عالم الأعمال والمؤتمرات

- الباص يستضيف أهم المؤتمرات العربية والدولية
- خدمات مميزة وغرف راقية وأحد أكبر من الاجتماعات
- لاحتضان للمؤتمرات مدة ٢٥٠ و ٨٠٠ شخص
- ١٥ قاعة مدة ١٢ إلى ٢٥ ساعة
- تجهيزات تقنية وترفيهية



CLEOPATRA'S WORLD
HOTELS & RESORTS INTERNATIONAL

Complexe Cap Gammarth - Les côtes de Carthage B.P: 68-2078 la Marsa - Tunisie
Tél: (216.1) 912.000 - Fax: (216.1) 911.442 - 911.971 Email: lepalace@cleopatras.com.tn

النتائج الأولية للمصارف التونسية نمو متواصل وتبدل مراتب

BNA يستمر في المرتبة الأولى وارتفاع الموجودات إلى 3 مليارات دينار

STB: الأول في الأرباح وماذا بعد الدمج المرتقب؟

BIAT: صحة تضعه في المرتبة الثانية في الأرباح والودائع وحقوق المساهمين

بنك الإسكان: نمو متواصل ومردودية عالية

مليارات دينار في مجموع الموجودات (3004,5) وحاجز المليارين في إجمالي القروض، وحافظ على المرتبة الأولى في حقوق المساهمين (323 مليون دينار) والثالثة في الودائع (1269 مليون دينار)، إلا أنه تخلى عن المرتبة الأولى في الأرباح ليحتل المرتبة الثالثة بـ 26,5 مليون دينار.

بنك تونس العربي الدولي BIAT



مختار المغار

هو الأكبر حجماً بين مصارف القطاع الخاص، وقد تمكن رئيسه مختار المغار بمساعدة فريق عمله الذي يضم أصحاب خبرات وكفاءات من تحسين وضعه البنك الذي كان يحتل لأعوام طويلة المرتبة الثالثة في جميع المجالات بعد المصرفين التابعين للحكومة.

إلا أن BIAT شهد تراجعاً في الستين ما قبل الأخيرة إلى المراتب الأربعة والخامسة، ليعود في العام الماضي إلى المرتبة الثانية في حقوق المساهمين (228,5)

وحافظت المصارف الأخرى على مراتبها السابقة، فاستمر البنك القومي الفلاحي في رأس الترتيب لجهة الموجودات وحقوق المساهمين والقروض، فيما تراجع إلى المرتبة الثالثة في الأرباح.

وفي حين لم تتغير مراتب البنك العربي لتونس والاتحاد البنكي للتجارة والصناعة، شهد البنك التونسي تراجعاً بمرتبة واحدة في الموجودات والودائع والقروض.

وفي ما يأتي أبرز التغيرات التي شهدتها عدد من المصارف التجارية في تونس قبل توزيع الأرباح، الأمر الذي يعني أنه يمكن أن تعلقاً بتغييرات في الترتيب حسب حقوق المساهمين بعد توزيع الأرباح.

البنك القومي الفلاحي (BNA)



فريد بن تفلوس

يتولى رئاسة البنك الأكبر حجماً في تونس السيد فريد بن تفلوس منذ نحو عام، خلفاً للسيد علي نجعة. ومع نهاية العام 1998، سجل BNA تجاوزاً لحاجز الـ 3

أظهرت النتائج الأولية للمصارف التجارية التونسية للعام 1998 تغييرات أساسية خصوصاً في المراتب الأولى حيث تقدمت مصارف على حساب مصارف أخرى، وتراجعت مصارف في مراتبها من دون أن يعني ذلك تراجعاً في الأرقام والنتائج.

سجلت جميع المصارف التونسية ارتفاعاً في أموالها الذاتية وإن كان ذلك بنسب متفاوتة، إلا أن بنك تونس العربي الدولي سجل أعلى نسبة نمو بلغت نحو 90 في المئة بعد أن نجح مطلع العام الماضي في عملية إصدار شهادات إيداع دولية لرفع رأس ماله، فتقدم بذلك إلى المرتبة الثانية في حقوق المساهمين.

وارتفعت الموجودات لهذه المصارف باستثناء الاتحاد الدولي للبنوك الذي سجل تراجعاً في ودايعه بنسبة 11 في المئة وفي مجموع موجوداته بنسبة 4 في المئة وتتميز كل من بنك الأمان وبنك الإسكان بتسجيل أعلى نسب نمو في الموجودات على التوالي وكذلك في الودائع.

وحققت المصارف التجارية التونسية نتائج مالية جيدة، إذ ارتفعت الأرباح قبل الضريبة لدى جميع هذه المصارف وسجل أكثرها نسب نمو فوق الـ 20 في المئة، فيما حقق بنك تونس العربي الدولي نمواً في أرباحه بنسبة 35 في المئة، وتصدرت الشركة التونسية للبنك الترتيب حسب الأرباح.

العروسي بيوض في قيادة البنك منتهجا
سياسة نمو هادئة تستهدف رفع نسبة الأرباح والأموال الذاتية للبنك، علماً أنه تراجع إلى المرتبة الثالثة في حقوق المساهمين بعد أن رفع رأس مال BIAT، إلا أنه رفع حصته من سوق الودائع ليتقدم إلى المرتبة السابعة (698,8 م.د) والسادسة في الأرباح (16,95 م.د) وهو السابع في القروض (913,2 م.د) والثامن في مجموع الموجودات (1174 م.د).

ولا شك أن بنك الجنوب سيعتمد أدق الأصول المهنية في نشاطه بعد أن ارتفعت مساهمة القطاع الخاص لديه وذلك من دون التضحي عن دوره السابق الذي مارسه لآعوام عدة. ووجود العروسي بيوض على رأس البنك وهو الآتي من القطاع العام وصاحب الخبرة والكفاءة المهنية سيؤمّن هذا التوازن بين مصالح المساهمين ودور البنك الاجتماعي والاقتصادي.

بنك الأمان



أحمد الحرّم

سجّل بنك الأمان في العام 1998 أعلى نسبة نمو بين المصارف التجارية في مجموع الموجودات وفي الودائع والقروض محققاً بذلك الطموحات التي رسمتها قيادة البنك المنعطة برئيسه رشيد بن يدر ونائب الرئيس المدير العام أحمد الحرّم أحد أبرز الشخصيات المصرفية على الساحة التونسية.

فيعد مرحلة تحقيق التوازنات وتنقية محفظة البنك، بدأت مرحلة النمو لتحقيق في عامين تقدماً ملحوظاً وانتقل البنك من المرتبة السابعة في الموجودات والقروض إلى المرتبة الخامسة وارتفعت حصته من الودائع ليحتل المرتبة الرابعة (947 م.د) وتقدم إلى المرتبة الخامسة في الأرباح (14,11 م.د) مسجلاً نسبة نمو مرتفعة (21,43 في المئة).

بنك الجنوب

بنك الجنوب

بنك الجنوب

تستمر مسيرة النمو التي يشهدها بنك الإسكان منذ انضمامه إلى القطاع المصرفي وتحديداً منذ تولي الطاهري رخص قيادته، فهو اعتمد نهج المصرفية الشاملة من دون أن يتخلّى عن دوره الأساسي كمختص في منح القروض السكنية والمساهمة الأولى في تحقيق هذه القضية الاجتماعية للهمة في حياة كل تونسي. وفي الوقت نفسه اتجه BH إلى القطاعات الأخرى، فنشط في تمويل الصناعة والتجارة والخدمات وأنشأ شركات شقيقة تكمل نشاطه وتعطي قيمة مضافة في مجالات التأمين والإستثمار والوساطة والهندسة المالية وغيرها. لذلك كله تمكّن بنك الإسكان من التقدّم إلى المراتب الأولى بين المصارف التجارية رغم حداثة تاريخه المهني، فاصبح في المرتبة الرابعة في مجموع الموجودات (1590,7 م.د) وفي الأرباح (21,11 م.د) مع الإشارة إلى أنه يحقق أعلى نسب في المردودية على حقوق المساهمين. وتقدّم إلى المرتبة السابعة في مجموع حقوق المساهمين (99,55 م.د) وحقق أهدافه المرسومة في زيادة حصته من الإيداعات ليتبوأ المرتبة الخامسة بـ 808 ملايين دينار.

بنك الجنوب (BS)



العروسي بيوض

انضمّ بنك الجنوب قبل نحو عامين إلى المصارف القائمة للقطاع الخاص بعد أن تراجعت حصة الدولة في رأس ماله واستمرّ

(م.د) وفي الودائع (1402 م.د) وتقدم إلى المرتبة الثانية في الأرباح بعد أن حقق أعلى نسبة نمو بلغت 35,5 في المئة لتصل إلى 27,9 مليون دينار. وتجاوز مجموع موجوداته عتبة الملياري دينار (2104 م.د) ليعود إلى المرتبة الثالثة في مجموع الموجودات وفي القروض (1245 م.د).

الشركة التونسية للبنك STB



عني ديبية

تسعى قيادة STB للمحافظة على مواقع البنك الحالية حيث يتبوأ المركز الأول في الأرباح (28,26 م.د) وفي الودائع (706 م.د) لتبقى الشركة التونسية للبنك صاحبة الدور الحاسم في تجميع الودائع وفي تمويل القطاعات الاقتصادية في البلاد (المرتبة الثانية في القروض بـ 1346 م.د). واقتربت الشركة التونسية للبنك من البنك القومي الفلاحي لجهة الحجم، إذ بلغ مجموع موجوداتها 2975,6 مليون دينار أي أقل بـ 30 مليوناً من موجودات BNA، الأمر الذي يطرح سؤالاً حول حجم المصرف الذي سينتج من عملية الدمج المرتقبة بين STB ومصرفين آخرين تابعين للدولة، علماً أنه سيكون الأكبر لجهة الموجودات والودائع وسيتميّز بدوره على صعيد تمويل الاقتصاد.

بنك الإسكان (BH)



الطاهري رخص



محمد بلعرج

ماستركارد العالمية: توسع ملحوظ في الشرق الأوسط

لاختراق شرائح أكثر ملاءمة من العملاء، حيث توفر هذه البطاقة حد ائتمان عالٍ وخدمات اتصال مجانية على مدار الساعة في أكثر من 80 بلداً، وخدمات الحجوزات العالية وحقوق استعمال صالات كبار الزوار في المطارات. وقد تم إصدار البطاقة البلاستيكية مع بنوك كبرى في المنطقة، كبنك الكويت الوطني والبنك السعودي الفرنسي، ويجري حالياً توسيع قاعدة إصدار هذه البطاقة المفضية مع مصارف عربية أخرى.

ويشير بلعرج إلى القفزة الكبيرة التي ستشهدتها أنظمة الدفع عبر البطاقات في المستقبل القريب مع تطور برامج الدفع عبر الإنترنت، والتحول التدريجي نحو بطاقات الدفع على حساب النقد، وما زالت وسائل الدفع نقداً تسيطر على 95 في المئة من إجمالي وسائل الدفع المستخدمة في المنطقة، إلا أن قرب الدخول في عصر البطاقة الذكية سيغير هذه الحقيقة، حسب بلعرج.

فالتسوق عبر الإنترنت لا يقبل سوى البطاقات وسيلة للدفع، والبطاقات الذكية عالية التقنية وذات اللامح الأمنية المتوفرة ستشهد إقبالا واسعا بعد تجهيز بنيتها التحتية وتوعية أسواق المنطقة إلى إمكانات البطاقة لهذا الجيل الجديد من البطاقات خصوصاً لنجاحية البيع المتعدد لأكثر من خدمة (Cross Selling) عبر البطاقة. ويرى بلعرج أن السوق الإماراتية والسوق اللبنانية ستكونان الأكثر توسعا في مجال التسوق الإلكتروني نظرا إلى توافر خدمات الإنترنت بكثافة في السوفيق، وتعتبر السوق السعودية بين أفضل الأسواق العربية تجهيزاً لنجاحية البنية التحتية لنظام المدفوعات عبر شبكة SPAN.

ويدخل في عضوية شبكة ماستركارد العالمية 23 ألف مؤسسة مالية، ويتم تداول أكثر من 700 مليون بطاقة تصدرها ماستركارد حول العالم. وقد تعدى الحجم الإجمالي للإنتاج عبر بطاقات ماستركارد 650 مليار دولار خلال العام الفائت.

البطاقات قاعدة واسعة من ائتمنة الاستعمال في أنحاء العالم وخدمات اتصال متفوقة. ويمكن لحامل بطاقة ماستركارد سحب النقد عبر أكثر من نصف مليون آلة صرف في العالم، واستعمالها للشراء لدى 16 مليون موقع تجاري. كما يستطيع حامل البطاقة استبدالها، في حال ضياعها بسهولة من خلال خدمات الاتصال المتوفرة في معظم بلدان العالم. وتدخل ماستركارد في إصدار بطاقات مشتركة مع مؤسسات ومناجر محلية، وهذه تكون موجهة عادة إلى شرائح معينة من المستهلكين، كبطاقة جنرال موتورز / ماستركارد المشتركة التي أصدرتها حتى الآن أكثر من مليون بطاقة. وحسب بلعرج، فإن إصدار مثل هذه البطاقات يحتاج إلى دوية ودراسة متأنية لشرائح المستهلكين الذين سيحملونها، وللأسس المستهدفة للإشراك في الإصدار. وقد أصدرت ماستركارد حتى الآن بطاقتين مشتركتين مع الخطوط الجوية البريطانية (عبر البنك السعودي الأمريكي) والخطوط الجوية السعودية (عبر البنك الأملي التجاري) وقد لاقت البطاقتان نجاحاً جيداً حتى الآن، حسب بلعرج. كما تصدر ماستركارد بطاقة مشتركة مع مركز "سيتي سنتر" في دبي، ويتوقع لارتفاع إصدار هذه البطاقة نظراً إلى كثافة التسوق في المركز.

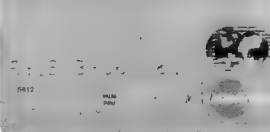
ومع إصدار ماستركارد لأول بطاقة ائتمان بلاستيكية في المنطقة خلال العام الفائت، تكون الشركة في وضع ممتاز

حققت ماستركارد نمواً في عدد بطاقات الائتمان، التي تصدرها والمندولة في منطقة الشرق الأوسط، بلغ 50 في المئة خلال العام 1998، حيث وصل عددها إلى نصف مليون بطاقة، غالبيتها في دول مجلس التعاون ولبنان ومصر. ويضيق هذا العدد الفجوة بين ماستركارد وفيزا من حيث عدد بطاقات الائتمان في المنطقة، حيث وصلت حصة ماستركارد إلى 40 في المئة من سوق البطاقات الائتمانية، وذلك نتيجة لتكثيف الشركة جهود التسويق، وارتفاع مستوى الوعي بالعلامة التجارية لماستركارد.

وتعتبر هذه النتائج جيدة بكل المقاييس، خصوصاً وأن ماستركارد تعتبر حديثة العهد نسبياً في المنطقة (تواجد منذ بداية الثمانينات مقارنة ببطاقات الدفع الأخرى كفيزا وأميركان اكسبريس وغيرها التي دخلت الأسواق العربية في مرحلة مبكرة). وإضافة إلى حفظ البطاقات الائتمانية، تمتلك الشركة حصة كبيرة من سوق بطاقات المسحب (Charge Cards)، حيث أصدرت حتى نهاية العام الفائت ما يزيد عن 1.3 مليون بطاقة مسحب من نوع مايسترو، غالبيتها في أسواق للمملكة العربية السعودية والإمارات العربية وعمان وقطر ولبنان.

ويقول محمد بلعرج، نائب الرئيس والمدير العام في ماستركارد العالمية لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا: «لبنسنا مهمتين باحتلال المرتبة الأولى من حيث عدد البطاقات المصدرة في المنطقة، بقدر ما نحن منكبون على صيانة حصتنا المتزايدة من البطاقات ورفع مستوى جودة خدمات ما بعد الإصدار من حيث الدعم الفني، وحملات الاستعمال للتكثيف للبطاقة، مردداً أن الشركة بصدد إطلاق حملات استعمال (Usage Campaigns) مكثفة خلال الأشهر التسعة المقبلة. ويدعم حصة الشركة من

Gold MasterCard®



بنك الكويت الوطني: أرباح قياسية

أعلن السيد محمد عبد الرحمن الجهر، رئيس مجلس إدارة بنك الكويت الوطني، عن أن الأرباح الصافية للبنك بلغت 44,9 مليون دينار كويتي (148 مليون دولار أميركي) للنصف الأول من العام 1999، أي بزيادة قدرها 13 في المئة عن أرباح الفترة نفسها من العام الماضي، وذلك بعد خصم جميع المبالغ اللازمة للمخصصات، كما حقق البنك ارتفاعاً في معدلات الربحية لديه، حيث بلغ العائد على حقوق المساهمين 23,55 في المئة، وبلغ العائد على الأصول 2,34 في المئة وتعتبر هذه من أعلى المعدلات بين المصارف العالمية. وتعود هذه النتائج القياسية سجل البنك في تحقيق ارتفاع متواصل في أرباحه، الأمر الذي ساعده في اعتلاء مركز الصدارة في أسواق المال الإقليمية.



محمد عبد الرحمن الجهر

أضاف الجهر: «إن قوتنا تكمن في علاقتنا المتينة مع عملائنا وحرصنا على تقديم أفضل الخدمات المصرفية لهم. فإننا حريصون على ثقة عملائنا التي طلبنا وضمانها نصب أعيننا إلى جانب المحافظة على احترام وتقدير المؤسسات المالية العالمية وكالات التصنيف العالمية». وتأكيداً لنجاح تلك المنهجية حصل بنك الكويت الوطني على أعلى تصنيف من قبل مؤسسات التصنيف العالمية «فيتش إيبكا» و«موديز» و«ستاندرد أند بورز» حيث منح البنك أعلى تقييم ائتماني بين بنوك الشرق الأوسط. وقد يكون تقييم «A/B» من وكالة «فيتش إيبكا» للبنك أكثر الأمور دلالة على متانة بنك الكويت الوطني المالية وسلامة سياساته الائتمانية، حيث منحه هذه الوكالة تقييماً أفضل من تقييماً للبنوك العالمية الكبرى ذات السمعة والخبرة العريقة في المجال المصرفي.

بيت التمويل الكويتي في نصف عام

أعلن عبد الله بن الحسن الخضير رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في بيت التمويل الكويتي (بيتك) أن البيت حقق أرباحاً للنصف الأول من العام 1999 بلغت 52,5 مليون دينار بزيادة قدرها 2,3 مليون دينار عن العام الماضي ويعادل زيادة بلغ 5 في المئة فيما بلغت ربحية السهم الواحد 39 فلساً. وقال الخضير أن الأرباح المحققة تتسجم مع الأهداف والخطط الموضوعة للأنشطة والأعمال وإنها جاءت معبرة عن واقع النمو فيها



بدر الخضير

ومواكبة للتطورات الاقتصادية محلياً ودولياً

واكد على اهتمام البيت بالتوسع الخارجي للأنشطة الاستثمارية وفق مبدأ التنوع الجغرافي بما يسهم في توزيع المخاطر وتنويع الأنشطة وتحقيق عائدة المؤسسة ويقوم البيت حالياً بدراسة وتقييم العديد من الفرص الاستثمارية في عدد من الدول الخليجية والعربية. هذا ودخل بيت التمويل الكويتي كمنظم مشارك في صفقة التمويل لمشروع شركة الخريا للإتصالات الفضائية وشارك بقيمة 50 مليون دولار أميركي من القيمة الإجمالية البالغة 600 مليون دولار. وكان «بيتك» استغاد من تجربته السابقة في تمويل الشق الإسلامي من مشروع البتروكيوميات «أبيكويت» البالغ قيمته 200 مليون دولار والذي ساهمت فيه مؤسسات تقدم التمويل التقليدي بقيمة مليار دولار

«برقان» يبيع حصته في «البحرين والشرق الأوسط»

باع بنك بركان - مصرف كويتي - حصته في بنك البحرين والشرق الأوسط البالغة 28,6 في المئة وذلك بسعر 190 فلساً للسهم الواحد.



عبد الرحمن الفتحي

شركة الفوارس للإشاعة والتعمير الكويتية كانت أكبر المساهمين حيث اشترت 64 مليوناً و 890 ألف سهم أي ما يعادل 17,86 في المئة من إجمالي الأسهم الصادرة. أما بنك الخليج للتحديد - البحرين، فاشترت 25 مليوناً و 956 ألف سهم تخضاف إلى مساهمته السابقة وبالبالغة 5,099614 سهماً ليصبح البنك مالكا لما يعادل 8,5 في المئة من إجمالي الأسهم الصادرة.

وبدأت المفاوضات مع إحدى المؤسسات المالية الخليجية لشراء المتبقي من الأسهم الصادرة ونسبته 3,6 في المئة (نحو 13 مليون سهم).

رئيس مجلس الإدارة عبد الرحمن الفتحي قال إن هذا التغيير من شأنه أن يمد البنك بمساعدة إضافية للتوسع في قدراته التوزيعية وأضاف الرئيس التنفيذي البهرت عيسى كنانة: «من شأن الهيكلة الجديدة للمساهمين إضافة المزيد من الاستقرار والوضوح للتوجه الاستراتيجي للبنك».

ومن جهة أخرى ارتفع الربح الصافي للمصرف خلال النصف الأول من العام الحالي إلى 14,7 مليون دولار، أي بزيادة ما نسبته 15 في المئة عن الفترة المماثلة من العام المنصرم.

وعزا المصرف أسباب ذلك إلى ارتفاع العائدات في عملياته المصرفية التي تشمل التجارة بالأسهم وصناديق الاستثمار التي سجلت لوجدها نمواً نسبياً تجاوزت الـ 14 في المئة للفترة ذاتها. وحقق المصرف ارتفاعاً للعائد السنوي متوسط أموال المساهمين من 23,5 في المئة إلى 26,7 في المئة، وارتفعاً للعائد على السهم بنسبة 17 في المئة على أساس مخفف من 15,5 إلى 18,1 فلساً بحرينياً.

والبنك العربي الذي تتواجد إدارته العامة في الأردن وله شبكة فروع ومؤسسات تابعة تزيد على 375 فرعاً في القارات الستة هو المصرف الوحيد (إضافة لبنك آخر في المملكة العربية السعودية) الذي كان ضمن قائمة الـ 200 بنك الأقاليم في العالم. وبلغت موجودات البنك العربي في نهاية شهر حزيران/يونيو 1999 ما يقارب 25 مليار دولار بزيادة نسبتها 9 في المئة للفترة نفسها من العام الماضي، وارتفعت إيداعات العملاء إلى 12,5 مليار دولار مقارنة بـ 11,4 مليار، كما بلغ صافي الأرباح للمجموعة خلال السنة أشهر الأولى من العام الحالي 139 مليون دولار مقارنة بـ 125,7 مليون دولار للفترة المذكورة.

من جهة أخرى أصدر البنك العربي سندات ذات عائد متغير طرحها بمبلغ 150 مليون جنيه (43,7 مليون دولار) لمدة 5 سنوات وبنسبة فائدة عائمة فصلية تبلغ عائد أذون الخزانة زائد 1,75 في المئة. وتمت تدقيق الاكتتاب الذي أقتل في 11 تموز/يوليه الماضي بنسبة 100 في المئة. وتولت شركة هيرميس EFG-Hermes إدارة الإصدار.

ويشكل هذا الإصدار الدفعة الأولى من إجمالي 500 مليون جنيه ينوي البنك إصدارها بشكل دوري.

كما قام البنك العربي بفتح باب الاكتتاب في صندوق دي جاي يورو ستوكس 50 DJ EuroStoxx 50 Fund الذي يوظف أمواله في مؤشر دارون جونز المخصص للاستثمار في الشركات الأوروبية مع حماية قيمة الاستثمار الأساسية ضد انخفاض المؤشر ويعتبر هذا الصندوق من أحدث صناديق المصرف الاستثمارية التي تصمي رأس المال.

بنك الاستثمار الإسلامي الأول

أعلن بنك الاستثمار الإسلامي الأول في البحرين عن اتفاقه مع بنك سويسيتيه جنرال العالمي على طرح برنامج إسلامي مشترك لإدارة السيولة. ويعتمد هذا البرنامج الذي يطلق عليه اسم «برنامج سيولة الاجارة» (للبرنامج) على استخدام فكرة «الصفوك» المقبولة والتي سيقوم من خلالها المستثمرون باستثمار أموالهم على أساس التعامل التسبيبي في محافظ الاجارة ذات المنشأ، في الغالب، في الولايات المتحدة. وتم وضع هذا البرنامج بهدف سد ثغرة في السوق المصرفية الإسلامية حيث لا يوجد سوى القليل من أدوات الاستثمار المقبولة شرعاً والتي يمكن أن يتم من خلالها الدخول في استثمارات قصيرة الأجل.

وتحدد الاكتتاب في هذا البرنامج بمبلغ لا يقل عن خمسة ملايين دولار أميركي يتأهل بها المستثمرون للمشاركة في الاستثمار لفترة قصيرة تتميز بعوائد معدلة من حيث المخاطر مقارنة بتلك العوائد التي تحققها منتجات السوق المالية التقليدية، وسيقوم بنك سويسيتيه جنرال بهيكلة الصفقات لهذا البرنامج وتوفير السيولة للمستثمرين بقيمة إسمية عن طريق P-1 + A-1 شركة مصففة حسب معايير ستاندرد أند بورز للتقييم والتي تقوم سويسيتيه جنرال وبغيره من البنوك المصنفة P-1 + A-1 بتوفير سيولتها

وصرح السيد عاطف أحمد عبد الله، الرئيس التنفيذي لبنك الاستثمار الإسلامي الأول بأن تحالف البنك مع سويسيتيه جنرال هو

وحقق العائد السنوي للموجودات نمواً ملحوظاً بلغت نسبته 3,8 في المئة حيث وصل إجمالي الموجودات في نهاية حزيران/يونيو إلى 789 مليون دولار. وخلال النصف الأول من العام الجاري، تم تسجيل 10 عمليات من محفظة الأسهم غير المدرجة في الأسواق المالية. وتمثل العائد من بيع الاستثمارات عبر الإنترنت بصورة خاصة ما نسبته 3 في المئة من مجموع هذه المحفظة.

3 صناديق استثمارية لمصرفين كويتيين

طرح بنك الكويت المتحدة، المسجل في بريطانيا، صندوق (ARBITRAGE) برأس مال تأسيس بلغ 50 مليون دولار. ويدار هذا الصندوق نوراس المال المتغير من قبل شركة بنك الكويت المتحدة لإدارة الأصول - وهو موجه إلى المستثمرين من الشركات وصناديق التقاعد وعدد من المستثمرين للمؤسسات في أوروبا وأميركا.

ويهدف الصندوق إلى تحقيق عائدات صافية بمعدل يراوح بين 10 و12 في المئة عبر سياسة استثمارية محايدة واستخدام المشتقات المالية مع حد أدنى للاستثمار يصل إلى مليون دولار. وستعتمد الشركة التي تدبر الصندوق إلى استثمار مبلغ مماثل باليورو.

من جهة أخرى يذوي بنك الخليج (الكويت) طرح صندوقين للاستثمار بقيمة إجمالية قدرها 35 مليون دينار، الأول موجه إلى الشركات المدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية والثاني مفتوح داخل الكويت برأس مال متغير.

السيف رئيساً لشركة «الكويت والشرق الأوسط»

انتخب هاد صالح السيف للمرة الثانية على التوالي، رئيساً لمجلس إدارة شركة الكويت والشرق الأوسط وتم انتخاب الشيخ احمد يوسف الصباح نائباً للرئيس. وكانت الشركة تحولت جزئياً من شركة مملوكة بالكامل من قبل القطاع العام إلى ملكية مختلطة يستحوذ فيها القطاع الخاص على نحو 32 في المئة من رأس المال.

البنك العربي في لائحة أول 200 مصرف في العالم

تم تصنيف البنك العربي ضمن أول 200 بنك في العالم من حيث حقوق المساهمين، حسب نشرة «يوروموني» ما يعكس قوته ومكانته المالية.

وكان البنك حقق أرباحاً صافية في عامه الأول بلغت 103 ملايين درهم، وهذه جاءت في مظهما من دخل عمليات الرابحة والإيجارة المنفذة قبل وبعد التأسيس ووصلت ودائع العملاء حتى نهاية العام إلى حدود 237 مليون درهم، وهذه يتوقع لها الارتفاع الكبير مع توسع البنك في شبكة فروع، كما سيعتمد البنك بشكل كبير على التقنية البنكية الحديثة في توصيل خدماته، ويقوم تحالفات استراتيجية مع مؤسسات مالية عالمية، مثل ميريل لينش، لإدارة عمليات الخزينة لديه، وسيكون للبنك حضور قوي في خدمات الاستثمار الموجهة إلى كبار العملاء، حيث ينوي أن يلجأ قريباً صناديق استثمارية عدة.

بنك الاتحاد الوطني: عابدين رئيساً تنفيذياً



محمد نصر عابدين

جرى مؤخراً تعيين السيد محمد نصر عابدين رئيساً تنفيذياً لمصرف الاتحاد الوطني في أبو ظبي. ويأتي هذا التعيين شهادة ثقة بعبادين وبخبرته الطويلة في السوق المصرفية الإماراتية حيث شغل ولدة طويلة منصب نائب المدير العام في بنك المصرف، أحد أكبر بنوك الإمارات وأعلامها رابحة.

ويعتبر بنك الاتحاد الوطني من البنوك الناشطة في الإمارات خصوصاً في مجال خدمات الأفراد وفي المشاركة بتمويل المشاريع الكبرى في الدولة. ويمتلك البنك 21 فرعاً في أنحاء الإمارات، ويعمل حالياً على توسيع حضوره لدى شرائح متقدمة من العملاء ذوي الملاءة العالية. وكان البنك حقق خلال العام الثالث أرباحاً صافية

انتعاش ليس فقط لما يقوم به البنك من جمع بين الأساليب الاستثمارية الإسلامية والأساليب الاستثمارية التقليدية، بل كذلك انعكاس للتوجه التنافسي للمصارف الكبيرة في العالم نحو الدخول في أسواق المال الإسلامية.

كما أوضح السيد عاصم ظفر، أحد المديرين التنفيذيين في البنك، أن البنك ركب بالفعل لآكتتاب 100 مليون دولار أميركي لهذا البرنامج، وأضاف أن البنك يسعى لزيادة حجم هذا الاكتتاب عن طريق التوسع في عملية التوزيع إلى خارج قاعدة المستثمرين التي يملكها البنك حالياً. وأشار إلى أن البرنامج سيؤكد اهتمامه في بادئ الأمر على صناديق الإجارة التي تنشط في الولايات المتحدة باعتبار أن سوق الولايات المتحدة تستحوذ على 40 في المئة من استثمارات سوق الإجارة العالمية البالغة 169 مليار دولار أميركي، الأمر الذي يجعل هذه السوق قادرة على أن تصبح أفضل مصدر للإستثمارات صناديق الإجارة.

أما بنك سوسيتيه جنرال الذي أسس في العام 1864 فهو بنك متفوق على المستوى العالمي ويمتلك قاعدة مالية تقدر بنحو 411 مليار دولار أميركي وله تواجد في 80 بلداً حول العالم. ويعتبر سوسيتيه جنرال ثالث أكبر بنك أجنبي في الولايات المتحدة وحائز على تصنيف Aa3 وتقدير A+ من موديز وستاندر أند بورز على التوالي. ولبنك سوسيتيه انتشار واسع في مختلف أنحاء العالم وعليه فهو يملك القدرة على إيجاد حجم الأصول المطلوبة لبرنامج إدارة السيولة التابع لبنك الاستثمار الإسلامي الأول.

بنك أبو ظبي الإسلامي: توسع في الفروع



عبد الرحمن عبد الله
الرئيس التنفيذي

افتتح بنك أبو ظبي الإسلامي فرعه الثاني في مدينة العين التابعة لإمارة أبو ظبي، ويأتي ذلك في سياق خطة لافتتاح ستة فروع تضاف إلى فروع الأساسي القائم في مبنى إدارته العامة في أبو ظبي، وستتشر الفروع في مدن الشارقة ودبي والعين وأبو ظبي. وكان البنك، الذي يصل رأس ماله المدفوع إلى مليار درهم إماراتي، يباشر بخدمات تمويل المشاريع الكبرى عبر المشاركة، إلى جانب بيت التمويل الكويتي، في تمويل إسلامي بلغ 100 مليون دولار لصالح مشروع

الترابا للتصالات، وكان نصيب البنك في ذلك 50 مليون دولار.

ويسمى البنك، المؤسس حديثاً كشركة مساهمة عامة، لأن يكون أحد أهم اللاعبين في سوق الخدمات المصرفية الإسلامية في منطقة الخليج، معتمداً على قاعدته الرأسمالية الضخمة، وإدارته للهيئة المعتمدة على كوادو سابقة في هيئة أبو ظبي للاستثمار (ADIA) وسيعمل البنك على تطوير أسواق تجزئة إسلامية داخل دولة الإمارات العربية، فيما سينشط بشكل انتقائي في تمويل المشاريع الكبرى التي تتطلب تمويلًا مشتركاً.

Prime Euro Fund Plus	
	Value 15/07/99
Class "A" shares	1 188.67
Class "B" shares	1 195.76

Prime Convertible Fund	
	Value 30/06/99
	11 253.37

Certified Builders



فناء معتمد

الاسم	الوظيفة	الرقم	الاسم	الوظيفة	الرقم
الدمام	مؤسسة عمر خليل لزنواط والمقاولات	٨٩٤ ٠٣٣٦	هاتف	فاكس	٨٩٤ ٧١٥٥
	مؤسسة العزاز للتجارة والمقاولات	٨٩٤ ٢٠٩٥	هاتف	فاكس	٨٩٨ ٤١٠٦
	شركة التعميم للتجارة والتجهيزات المحدودة	٨٣٣ ٣١٧٠	هاتف	فاكس	٨٣٤ ٨٤٥٢
	شركة عصام قباني وشركاه	٨٥٧ ٠٠٣٤	هاتف	فاكس	٨٥٧ ٨١٧٧
الرياض	شركة لادا السعودية	٤٧٦ ٦٣٣٠	هاتف	فاكس	٤٧٧ ٣١٦٥
	مؤسسة الأربعة لركن المولية	٤٧٨ ٧٨٠٢	هاتف	فاكس	٤٧٨ ٥٤٥٣
جدة	عائشور للمقاولات الإنشائية	٢٨٣ ٠٨٢١	هاتف	فاكس	٢٨٣ ٠١٩٤
	شركة السعد للمقاولات والتجارة	٢٨٣ ٠٣٠٦	هاتف	فاكس	٢٨٣ ٢٩٥٠
الكويت	شركة مجموعة علي الفانم وأولاده للتجارة والمقاولات ذ.م.م	٤٨٢ ٢١٩٠	هاتف	فاكس	٤٨٢ ١٦٦٩
البحرين	شركة الخدمات الحديثة للمقاولات الكهربائية والميكانيكية والنظليات ذ.م.م	٧٠ ١٩٣٨	هاتف	فاكس	٧٠ ١١٤٢
قطر	شركة أمانة لمقاولات المباني الحديدية	٤٢ ٢٢٢٠	هاتف	فاكس	٤٢ ٤٢٣٥
	مجمع شركات المناصير	٤١ ٢٥٥٥	هاتف	فاكس	٤١ ١٩٨٢
دبي	شركة أمانة لمقاولات المباني الحديدية	٢٤ ٩٩٧٧	هاتف	فاكس	٢٤ ٩٩٣٣
الشارقة	شركة أمانة لمقاولات المباني الحديدية	٣٧ ٢٩٩٩	هاتف	فاكس	٣٧ ٢٩٢٩
ابوظبي	شركة أمانة لمقاولات المباني الحديدية	٧٦ ٨٠٨٠	هاتف	فاكس	٧٦ ٨٠٨٠

يذكر أن المصرف حصد في العامين 1997 و 1998 جائزة التميز من «يورومني» بوصفه أفضل بنك في البحرين.

سیدلینک : مکتب فی سان یاولو

افتتح سيدبلنك مؤخراً مكتباً له في مدينة سان باولو البرازيلية مخصصاً لخدمة سوق أميركا اللاتينية. وتأتي هذه الخطوة ضمن استراتيجية نمو للمصرف إضافة إلى سعيه للبقاء قريباً من عملائه وتوفير خدماته الدولية لهم.

ويوضح روبرت نوغلاس، رئيس مجلس إدارة سيديلنبك أن سحب اختيار الإيزالين يعود إلى أهمية جمعها في سوق أميركا اللاتينية. ويتتبع «سيديلنبك» الخدمات المقاصة وتسوية وحفظ الأوراق المالية عالمياً إلى مجموعة سيديل انترناشيونال التي أسست في عام 1970 مع الكسبسونج ويساعدهم في ملكيتها 94 مؤسسة مالية وتصل قيمة الأوراق المالية المحفوظة لديها إلى أكثر من 1,8 تريليون دولار.

وشهد شهر أيار/مايو 1999 تحاسيس خليل التفسيرية الأوروبية «European Clearing House» من خلال اتحاد «سيدل انترناشيونال» مع «ويتش پرس كيرينج» ومساندة بورصة باريس «سيكوفا» لمشكلتها مع مركز الخدمات المقاصة وحفظ الأوراق المالية في أوروبا.

بلغت 106 ملايين درهم إماراتي (نحو 30 مليون دولار) مقابل 100 مليون درهم (27,5 مليون دولار) في العام 1997. وقام البنك خلال العام الماضي برفع سقفه بمعدل 270 مليون درهم على طرق الزيد من الأسهم، وذلك استعداداً للتوسع في النشاط المصرفي. ووصلت حقوق المساهمين في نهاية العام إلى أكثر من مليار درهم (265 مليون دولار) فيما تخطت الموجودات حدود الثمانية مليارات درهم (2,2 مليار دولار).

جائزة أخرى يحصدها بنك الخليج الدولي

أضاف بنك الخليج الدولي إلى سجلات جوائز جائزة هي الأولى من نوعها في الشرق الأوسط منحتها إياها مجلة «يوروني» euromoney بوصفه أفضل البنوك الوطنية في الشرق الأوسط.

ويتميز بنك الخليج الدولي في مجال تمويل المشاريع والتجارة والإصدارات الرئيسية للقروض المشتركة، فضلاً عن تقديم مجموعة متكاملة من المنتجات والخدمات المصرفية بفضل اندماجه مع البنك السعودي العالمي في لندن. وتتفوّع هذه المنتجات بين التجارية والاستثمارية وتشمل تمويل الشركات وإدارة المحافظ والخدمات الاستثمارية.

مباني سابقة الهندسة



الزامل للحديد
ZAMIL STEEL

التعامل معنا متمعة

www.zamilsteel.com

”أنتم وبننا وكم المعتمد الجزتم عملاً رائعاً“

إجابة أحمد العملاء لبرنامج رضى العميل

انضم إلى قائمة زبائننا، ولتكن الزامل للحديد
خطوتك الأولى في مشروعك القادم

- ورش
- مصانع
- مستودعات
- محطات وقود
- هناجر طائرات
- أسواق
- معارض
- صالات عرض
- صالات أفراح
- مراكز رياضية

مكاتبنا

الدمام	هاتف ٨٥٧ ١٨٤٠ (٩٦٦٣)	تويته ٥٨٠	فاكس ٨٥٩ ٥٨٩٢ (٩٦٦٣)
الرياض	هاتف ٤٧٢ ٥٥٥٥ (٩٦٦١)	تويته ١٣٨	فاكس ٤٧٦ ٦٧٢٩ (٩٦٦١)
جدة	هاتف ٦٦٠ ٠٠١٢ (٩٦٦٢)		فاكس ٦٦٠ ٩٧٠٧ (٩٦٦٢)
الكويت	هاتف ٢٤٥ ٠٦٧٧ (٩٦٥)		فاكس ٢٤٥ ٠٦٥٢ (٩٦٥)
المنامة	هاتف ٢٢ ٣١٠ (٩٧٣)		فاكس ٢١ ٥١٠٦ (٩٧٣)
النجدة	هاتف ٤٢ ٥٠٨٥ (٩٧٤)		فاكس ٤٢ ٥٨٤٩ (٩٧٤)
دبي	هاتف ٧١ ٣٠٢٢ (٩٧١٤)		فاكس ٧٢ ٥٣٥٤ (٩٧١٤)
أبو ظبي	هاتف ٢٦ ٣٣٦١ (٩٧١٦)		فاكس ٢٦ ٣٣٧٧ (٩٧١٦)

المصرف الآلي التي وصلت إلى 33 صراف وهي تعد الأكبر في دولة قطر.

كذلك في مجال التمويل والقروض المشتركة، ساهم المصرف كمنظم رئيسي لقرض بقيمة 400 مليون دولار أميركي لصالح مشروع NGL-4 الضخم في مدينة مسيعة الصناعية بالإضافة إلى كونه منتظماً رئيسياً في تمويل بناء مجمع شركة قطر للكيماويات (Q-chen) بقيمة 750 مليون دولار.

هذا ولعب المصرف دوراً رئيسياً في خصخصة شركة اتصالات قطر (Q-Tel)، وحاز السنة الثالثة على التوالي على جائزة «أفضل بنك في قطر» مجلة «بيروني» المختصة، وحصل مؤخراً على الجائزة نفسها من مجلة التمويل العالمي.

البريطاني يحمل اسم HSBC

قام البنك البريطاني بتغيير اسمه التسويقي من البنك البريطاني «HSBC» والرمز السداسي للمجموعة. كما سيتم تغيير الاسم القانوني للبنك البريطاني المشرق الأوسط إلى «بنك HSBC الشرق الأوسط المحدود» بعد الحصول على كافة اللوائح القانونية اللازمة. وقام البنك بتغيير مطبوعاته لتحمل الاسم الجديد، وسيقدم في وقت قريب باستكمال تغيير دفاتر الشيكات والبطاقات والنماذج وغير

بنك قطر الوطني إبراج وخدمات جديدة



سعيد السعد

أنهى بنك قطر الوطني النصف الأول من العام 1999 بتحقيق أرباح صافية بلغت 227 مليون ريال قطري بزيادة نسبتها 5 في المئة مقارنة مع الفترة نفسها من العام 1998. كذلك ارتفعت ودائع وعلاؤه بالنسبة نفسها لتصل إلى 11 مليار ريال، ونمت موجوداته بنسبة 8 في المئة لتصل إلى 21 مليار ريال.

وقام المصرف بتقديم العديد من التبرعات بمبالغ كبيرة ضمن برنامج المسؤولية الاجتماعية كتمويل قاعة ابن خلدون في جامعة قطر.

ومن ناحية التوسع في عملياته وتوفير الأفضل للعملاء، قدم المصرف مجموعة من الخدمات للمصرفية المنزلية مثل خدمة الهاتف (Al-Watani Phone) وخدمة الكمبيوتر المنزلي (Al Watani Direct) المتوفرة على مدار الساعة. وواصل المصرف التوسع في شبكة

ذلك من الأوراق ولكن كافة المواد الموجودة لديه التي تحمل اسم «البنك البريطاني» سيستمر العمل بها حتى يتم استنفادها قبل استخدام النماذج الجديدة

«الوفاء» المغربي يسعى لامتلاك مصرف المغرب

بعد أن قام «بنك الوفاء» المغربي بتملك مصرف «يونيبان» الإسباني ضمن عملية توزيع الأصول مع «بنك يلباو» الإسباني، الذي عاد وملكه 7 في المئة من بنك «الوفاء» في مطلع شهر حزيران/يونيو الماضي، تملك بنك «الوفاء» نحو 20 في المئة من رأس مال «مصرف المغرب» بقيمة 130 مليون دولار التي كانت بحوزة «البنك المغربي للتجارة الخارجية».

كما أعلن المصرف عن رغبته في شراء الـ 51 في المئة التي يمتلكها «كريدو ليونيه» في مصرف المغرب. والمعروف أن «الكريديو ليونيه» مطروح للتخصيص في بورصة باريس بقيمة إسمية للسهم تصل إلى 25 يورو.

ومن جهته أعلن رئيس «البنك المغربي للتجارة الخارجية» الذي يمتاز بحالفات قوية عن تشكيله لتحالف جديد يضم كل من «الوطنية للتأمين» و«الوطنية للاستثمار» و«البنك للتأمين» تقدر قيمته السوقية بنحو 10 مليارات دولار.

وتستعد المصارف المغربية لشراء الأسهم التي تمتلكها جهات فرنسية في «البنك المغربي للتجارة والصناعة» التابع لـ «مصر ناسيونال دو باري» و«سوسيتيه جنرال» مستفيدة بما يحصل في القطاع المصرفي الفرنسي لاسيما لجهة الخلاف القضائي بين الشركة العامة وبارييا من جهة وبنك ناسيونال دو باري من جهة أخرى كخطوة أولى للمصارف المغربية نحو تملك فروع خارجية بالكامل.

ويشاع في المغرب عن تحالفات كبيرة ستعقد في القطاع المصرفي التي إذا ما حصلت ستقلص من عدد المصارف العاملة وتعيد تركيبة هيكلية القطاع المصرفي المغربي

فرع في العين

لمصرف أبو ظبي الإسلامي

افتتح الشيخ سعيد بن طهون آل نهيان عضو المجلس التنفيذي فرعاً لمصرف أبو ظبي الإسلامي في مدينة العين.

وهذه خطوة أولى نحو افتتاح فروع في جميع مناطق الإمارات حيث من خلالها يعزز البنك - مقره أبو ظبي - تقديم خدماته المصرفية والمالية المتنوعة كالحسابات الجارية والتوفير والودائع الاستثمارية وبطاقات الصرف الآلي وفتح الاعتمادات وخطابات الضمان والكفالات وجميع عمليات للضاربة والمراوحة والمشاركة والاستصناع والإجارة. وحرص المصرف على افتتاح فرع خاص بالسيدات ضمن فرع المصرف في العين

مصر : صندوق استثمار ذو عائد يومي

أقفل الاكتتاب في صندوق الاستثمار ذات العائد اليومي التراكمي الذي أطلقه بنك أميركان إكسبرس في مصر خلال يونيو/حزيران الماضي، على أكثر من 160 مليون جنيه، حيث بلغت تغطية الاكتتاب نسبة تزيد عن 160 في المئة وتمت تلبية كل الاكتتابات من دون تخصيص مع فائدة سنوية لا تتجاوز 7,5 في المئة.

ويعتبر الصندوق أحد أهم أنشطة المصرف ويهدف إلى منح مكافئ يومي تراكمي مع حق الاكتتاب والاسترداد اليومي للذين يرغبون في استثمار فائض أموالهم لأجل قصيرة ويتبع الصندوق سياسة استثمارية تستهدف المحافظة على أموال الصندوق بصورة سائلة مع تعظيم العائد على الأموال المستثمرة ومراعاة تخفيض مخاطر الاستثمارات من خلال توزيعها على مختلف القطاعات.

مصرف مشترك

مصري يمني

بعد بنك مصر آخر فرع للمصارف المصرية التي تأسست في اليمن خلال الستينات، وبشر بتنفيذ الإجراءات المتعلقة بإنشاء مصرف مشترك يحمل اسم «بنك الإمامة المتحدة» برأس مال يبلغ 100 مليون دولار بين كل من مصر واليمن حيث سيكون مقره الرئيسي في صنعاء.

وتم اختيار شركة «أف جي هيرمس» المصرية للقيام بإجراءات التأسيس للرجح إنجازها خلال فترة 3 أشهر. ■

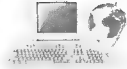
الرئيس الجديد

للبنك التجاري القطري

تم اختيار عبد الله بن خليفة العطية رئيساً لمجلس إدارة البنك التجاري القطري خلفاً للرئيس الراحل الشيخ علي بن جبر آل ثاني.

يذكر أن البنك حقق خلال النصف الأول من العام 1999 أرباحاً صافية بلغت 45,3 مليون ريال قطري أي زيادة 7 في المئة عن الفترة نفسها للعام المنصرم.

كمبيوتر واتصالات



86

كومباك، رهان مزدوج على المنطقة والشخص

تربية لـ د. وليد منيمنة مدير كومباك الشرق الأوسط والمتوسط وأفريقيا إلى منصب نائب الرئيس والمدير الإقليمي لمجموعة تطوير الأعمال في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، تعتبر رهاناً مزدوجاً على منيمنة وعلى المنطقة العربية.



84

المنطقة العربية من منظار مايكروسوفت

في حوار شيق مع مدير مام مايكروسوفت لمنطقة الخليج والمتوسط بهرام مهدي، جرى استعراض الخطط المستقبلية لملاقاة البرمجيات العالمي ونظرة الشركة إلى الأسواق العربية.

الشرق التكنولوجي الأوسط

شاء شرقنا العربي أم أبي، فإن مصائر شعوبنا وعجم وطبيعة اقتصاداتنا، لعمري لا تتحكم بها، بل تشارك في رسمها القوة العظمى: أمريكا. في ظل هذا الواقع، فإن السرياح التكنولوجية التي هبت على المنطقة خلال الشهر الماضي عبر سراء القوة العظمى في ثلاثة بلدان عربية، قد تحمل في طياتها معزلاً... فلتأمل.

فبينما كان السفير الأمريكي في بيروت ديفيد ساترفيلد، يوقع على اتفاق هبة تمنح بموجبه الوكالة الأميركية للتنمية (US AID) مبلغ 174 ألف دولار لتمويل دراسات جدوى إقامة مشروع بيروت لتقنيات الجديدة (خاصة في العدد المقبل)، في هذه الأثناء كان السفير الأمريكي في مصر ونظيره في الكويت يبدلان بتصرّيات ذات دلالة، ففي مصر، أعلن السفير الأمريكي أن عدداً كبيراً من الشركات الأميركية العاملة في مجال التكنولوجيا المتقدمة يصدد إقامة مشروعات جديدة في مصر خلال الفترة المقبلة، وقال إن شركة لوست تكنولوجيز بدأت بالفعل اتخاذ الإجراءات الخاصة لإقامة مراكز للبرمجيات في مصر، وأضاف أنه سيقام عرض للفرص الاستثمارية الكبيرة المتاحة في منطقة شرق بورسعيد ووادي التكنولوجيا على الشركات الأميركية للاستثمار في هذه المناطق.

أما في الكويت، وخلال الفترة الزمنية نفسها، كان كلام السفير الأمريكي خلال حفل افتتاح مكتب مايكروسوفت دعا فيه إلى تطوير صناعة تكنولوجية متطورة في الكويت، تشمل أيضاً جنوب العراق وإيران، ورأى أنه لا مانع من أن يكون هناك بيل غيتس كويتي.

هل جاءت هذه الإشارات الثلاث متزامنة من قبيل الصدفة؟ أم أنها تصب في إطار رسم الخارطة الجديدة للمنطقة في مرحلة ما بعد السلم؟ وإذا صدح الأمر، فهل سيصبح تعبير: الشرق التكنولوجي الأوسط شائعاً وقابلاً للتطبيق؟



87

أي بي أم:

111 عاماً من الابتكار الدائم

«الاقتصاد والأعمال تزور مركز برلين للتصميم العالمي حيث تستعرض حقبة 111 عاماً من التصميم المتكررة لدى أي بي إم وتقابل كبار المصممين والمدراء».

92 - 89

جديد الشركات

Companies in this issue

الشركات في هذا العدد

Al-Yousef	أبو يوسف	Orascom Telecom	أوراسكوم تيليكوم
Al Khurafi	أبو خورافي	Pactard Bell	باكارد بيل
Aleatni	ألياني	SIN	شركة الاتصالات السورية
AOL	أول	Siemens	سيمنس
Apple	آبل	Idemsa Asia 200	إيدمسا آسيا 200
Boosh	بووش	Telcel	تيلسيل
Compaq	كومباك	Telcel	تيلسيل
Ercan	إركان	Xerox	زيركس
Ericsson	إريكسون		
Fateh Technology	فاتح تكنولوجي		
HP	هيويت باكارد		
IBM	إي بي إم		
Inet	إنيت		
Link Egypt	لينك إيجيبت		
Microsoft	مايكروسوفت		
Motorola	موتورولا		
Nokia	نوكيا		

المنطقة العربية من منظار مايكروسوفت



يورام ميري

تضعون مفهوم «الجهاز العصبي الرقمي» (الذي أشار إليه بيل غاتس في كتابه) حيز التطبيق؟

■ مايكروسوفت شركة رائدة في هذا المضمار، فقد صرفنا سنوات من البحث والتطوير في قضايا متطورة عدة كالتخاطب مع الكمبيوتر مثلاً، وهناك منتجات عدة رائدة تعمل لإطلاقها في المدى المنظور بعد التأكد من نواحيها ومن جوهريتها السوق لها.

وقد قمنا مؤخراً بإجراء عملية إعادة هيكلة داخلية للشركة بهدف مواكبة عصر المعلومات بشكل أفضل، وأنشأنا مجموعة مستقلة أسميناها «الاستهلاك والتجارة» ونحن متحمسون جداً لنوع المنتجات التي نطلقها هذه المجموعة خصوصاً على مستوى خدمات الإنترنت الشخصية مثل: MSN.COM، SIDEWALK.COM، EXPEDIA.COM، WEBTV وغيرها.

أما بالنسبة لمفهوم الجهاز العصبي الرقمي الذي أطلقه بيل غاتس، فنعمل جهداً لوضع هذا المفهوم حيز التنفيذ التطبيقي، وقد ساعدنا مؤسسات وحكومات ومجتمعات عدة في بلورة رؤية واضحة لهذا المفهوم واستخدام التقنيات اللازمة له، ولعل حالة كوستاريكا هي خير مثال على تطبيق مفهوم الجهاز العصبي الرقمي، فقد رغبت حكومة البلد بتطوير مجتمع معلوماتي رائد عالمياً وذلك بهدف تقديم خدمات أفضل لواطنيها ووقع مفاوضاتها بين بلدان أميركا اللاتينية، وقد تبنت الحكومة مفهوم الجهاز العصبي الرقمي، ما أدى إلى تحسين خدماتها في قطاعات عدة كالغذاء الصحية والتعليم والخدمات الحكومية، والبنية التحتية، والكهرباء وخدمة مرافق التصدير، وعليه، خفضت الحكومة ألاكافها ورفعت مستوى فعاليتها وأصبحت

يريدون حالياً القيام بأي عمل من دون تحديد زمانه ومكانه وعليه اتسعت دائرة نشاطنا وانفتحت أمامنا فرص جديدة، ولكي نضمن نجاحنا في هذه الأطر الجديدة، علينا أن نملك أفضل وسائل البحث والتطوير، أحدث التقنيات، ووضوح الرؤية المستقبلية. ومن المؤكد أن الإمكانيات الوفيرة التي تتيجها شبكة الإنترنت قد جعلتها قوة دافعة أساسية لكل من يعمل في قطاع تقنية المعلومات. ومايكروسوفت ملتزمة بتوسيع آفاق استخدام الشبكة عبر الاستعانة في تسريع وتحسين وسائل الارتباط بها من قبل المستخدم.

■ شهدنا مؤخراً بداية إطلاق برامج كمبيوتر ذات الصبغ الفسحج (Open-Source)، هل يشكل هذا الأمر منافسة جديدة لـ مايكروسوفت؟

■ مايكروسوفت تدعم مبدأ توافق البرمجيات على منصات مختلفة عدة، وكانت من الشركات الرائدة في هذا المضمار. إلا أن مشاركة رمزنا البرمجي مع الجميع لم يسمح لنا بضمان استمرار جودة المنتج ورضى العملاء، وهما العاملان اللذان يميزان علامة مايكروسوفت عالمياً. وهناك نواح سلبية عدة لاعتماد برمجيات للصناعات المفتوحة أهمها «البطاقة»: تقسيم القاعدة الرمزية، وهذا ما يحدث حالياً مع برنامج لينكس (Linux)، بالنسبة لنا، فإن المحافظة على جودة منتجاتنا تعتبر من أولى اهتماماتنا، ولا نتعقد أن هذا الأمر ممكن باعتماد النموذج الحالي للمبرجة المفتوحة للصناعات. وفي ظل الوضع الحالي، لن ننحصر باتجاه معالجة القضايا الأخرى المتعلقة بهذا الأسلوب من البرمجة، أي، نحن يت موضوع الإفصاح عن الرمز.

■ كيف تستعد مايكروسوفت لأكوبة عصر الإنترنت والمعلومات، خصوصاً في ضوء «الفرار» الحاصل بين مختلف قطاعات تقنية المعلومات؟ وكيف

الشركة الأولى في العالم من حيث القيمة السوقية، رائدة عصر المعلوماتية، تتمتع بشبه انفرادية في تشغيل أجهزة الكمبيوتر الشخصية، وتنفذ المليارات سنوياً على البحث والتطوير، ومايكروسوفت.

كيف تنظر هذه الشركة إلى المنطقة العربية؟ وما سر الحركة الدائمة لـ مايكروسوفت في المنطقة؟ وأي أمل لنا عرب في تحقيق تواجد يذكر في عصر المعلوماتية من وجهة نظر مايكروسوفت؟ هذه الأسئلة وغيرها أجاب عليها مدير عام مايكروسوفت لمنطقة الخليج والمتوسط السيد بهرام مهدي في الحوار التالي:

■ خلال الأشهر القليلة الفائتة، لوحظ إقدام مايكروسوفت على شراء أو تملك حصص في شركات أخرى تعمل في قطاعات الكمبيوتر والاتصالات والإنترنت. ما سبب هذه الظاهر؟

■ هذه العمليات ليست مستغربة في القطاع الذي نعمل فيه، ومايكروسوفت استثمرت في شركات عدة نتيجة إيمانها بجدوى هذه التوظيفات، في بعض الحالات وجدنا تقنيات متطورة لدى بعض الشركات، وفي حالات أخرى وفقدنا في شركات تمارس مهاماً متكاملة لنشاطنا ولرؤيتنا. ومن ناحية أخرى، تطورت متطلبات الزبائن بحيث باتوا

أرباح مايكروسوفت من مبيعات ويندوز

أعلنت مايكروسوفت في 19 تموز/ يوليو عن تحقيق ارتفاع نسبته 60 في المئة من أرباحها للفصل المنتهي وآخر حزيران/ يونيو 1999، حيث بلغ صافي دخل الشركة 2.2 مليار دولار، أما الإيرادات فارتفعت من 4.15 مليارات دولار إلى 5.76 مليارات دولار في الفترة المماثلة من العام السابق. وساهم في تحقيق هذه النتائج إطلاق الإصدارات الجديدة لبرامج: ويندوز، أوفيس وبايك أوفيس.



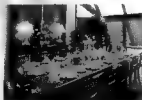
فندق البستان
AL BUSTAN HOTEL

Bienvenue



اختبر مفهومًا جديدًا من الخدمات الفندقية ... أول فندق "بوتيك" في المملكة العربية السعودية

فندق ميكور البستان هو أول فندق "بوتيك" في المملكة العربية السعودية. إن هذا الفندق الفريد يقدم مفهومًا عصريًا وجديدًا من الخدمة والتسهيلات الفندقية على المستوى الفردي مع التركيز على خصوصية الخدمة وتلبية المتطلبات والراحة بطريقة مميزة.



رايلي، من المانيا إلى المنطقة

تأكيداً على التزامها بأسواق المنطقة، عينت مايكروسوفت مؤخرًا راي رايلي مديراً لوحدة كبار العملاء في مايكروسوفت الخليج وشرق المتوسط.

وكان رايلي يشغل المنصب نفسه في مايكروسوفت المانيا حيث كان يقوم لفرق خدمة عملاء بتبليغ قيمة حساباتها مئة مليون دولار.

ثالث دولة في أميركا اللاتينية وفق معيار التنافسية، بعد تشيلي والمكسيك، وأصبحت شركاتها الأولى من حيث الطاقة الإنتاجية في أميركا اللاتينية. وهناك أمثلة عدة من السويد والمملكة المتحدة وإيرلندا وسنغافورة كمحركات وشركات طُبِّقت مفهوم الجهاز العصبي الرقمي. وينظرنا، هناك إمكانية كبرى لتطوير هذا المفهوم في الشرق الأوسط، خصوصاً في دبي ولبنان. ولكن الشرط الأساسي لتطوير مجتمع معلوماتي هو حماية الملكية الفكرية، من هنا تشديدنا الدائم على أهمية هذا الموضوع.

■ شهدنا مؤخراً افتتاح مكاتب لـ مايكروسوفت في كل من لبنان والكويت ومكتب دعم في سلطنة عمان. هل للأمر علاقة بأقرار قوانين للملكية الفكرية في هذه البلدان مؤخراً؟ وهل تحظون انحسار نسب النسخ غير الشرعي في بعض بلدان المنطقة؟

□ لنجاح أي صناعة أو شركة في بلو ما، من الضروري توفير البنى التحتية اللازمة. حماية الملكية الفكرية هي جزء من البنى التحتية اللازمة لتطوير صناعة المعلوماتية، وقرارنا الإستراتيجي الطويل الأمد في المنطقة يحركه التطور الحاصل في بلدانها بالنسبة للحماية، تبني التقنيات الحديثة من قبل الأفراد والشركات، وثقتنا بأسواق المنطقة. وسوق الإمارات هي إحدى الأمثلة المهمة بالنسبة للملكية الفكرية حيث تراجعت مستويات القرصنة خلال ثلاثة أعوام من 80 إلى 49 في المئة. وكلنا ثقة بانتهاج دول عربية أخرى السياسات نفسها وتضميمها على تطوير صناعة المعلوماتية لديها وتكبير اقتصاداتها وتبني النظم المعلوماتية لزيادة الفعالية وخفض الأخطاء

■ أخيراً، ما توقعاتكم بالنسبة للبلدان العربية لجهة تبني التقنيات الجديدة من استخدام الإنترنت إلى التجارة الإلكترونية مروراً بساتر التقنيات والتطبيقات المتطورة؟

□ توقعاتي الشخصية جد متفائلة. فالفجوة كبيرة ولا عوائق أمام التجاوب في هذه المنطقة. فلقد أظهرت الدراسات أن البلدان «الفتية» هي الأكثر إجابة من العصر المعلوماتي لسببين:

أولاً، لديها عناصر فنية بنسب سكانية مرتفعة وهذه الفئة من المواطنين هي التي ستنتقل البلدان إلى عصر للمعلوماتية.

وثانياً، لم تنفذ هذه البلدان ملايين الدولارات على أنظمة معلوماتية قديمة وعليه، من الأسهل بالنسبة لها أخذ قرار الإستثمار في أنظمة جديدة من دون احتساب الخسائر المترتبة عن التخلي عن الأنظمة القديمة.

وعلى الرغم من النسب المتدنية حالياً لاستخدام الإنترنت، فأننا واثق بأن المنطقة ستزدهر في العصر المعلوماتي، شرط متابعة تطوير البنى التحتية القانونية اللازمة. يمكن لنا جميعاً أن نحقق الكثير الكثير إذا اعتمدنا أمرين: العملانية والرؤية الواضحة. ■

كومباك: رهان مزدوج على المنطقة والشخص

وليد منيمنة نائباً للرئيس في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا



كومباك، لمدة 8 أعوام في زيروكس كوربوريشن في فرنسا، وأميركا، كما شغل مناصباً متقدمة في شركة X Soft في أميركا وفرنسا. ■

التعيين في إطار إعادة هيكلة

تعيين منيمنة في منصبه الجديد جاء ضمن سلسلة من التعيينات الإدارية الجديدة التي أتت بدورها ضمن خطة رئيس مجلس الإدارة بنيامين روزن لإعادة هيكلة كومباك. فالرئيس روزن نصب نفسه مديراً تنفيذياً مؤقتاً للشركة منذ قراره فصل المدير التنفيذي السابق إيكهارد بغايير في 17 نيسان/أبريل الماضي، ويعاونه في مهام إدارة الشركة فريق يضم إلى روزن، فرانك دويل وند أتلو. ويجري البحث في هذه الأثناء عن شخص مؤهل لقيادة كومباك بعد بغايير، خصوصاً في ضوء تراجع أداء الشركة على أكثر من صعيد، وتدني سعر سهمها إلى 22 دولاراً (من نحو 50 دولاراً خلال كانون الثاني/يناير الماضي).

وفي إطار عملية إعادة الهيكلة، قسم روزن الشركة إلى ثلاث مجموعات رئيسية هي: الأجهزة الشخصية للمستهلكين، الأجهزة الشخصية للشركات، والأجهزة الكبيرة. وفي الإطار نفسه، باعت كومباك شركة التافيسنا (مركز البحث على شبكة الإنترنت) إلى شركة CMGI مقابل حصة 16 في المئة من الشركة المذكورة. يذكر أن لهذه الشركة (CMGI) حصصاً في أكثر من 40 شركة رائدة على الإنترنت.

وخلال الأوامر التي قاد فيها منيمنة عمليات كومباك في هذه المنطقة، احتلت الشركة موقع الريادة والصدارة في كافة الأسواق التي تعمل فيها وحققت معدلات نمو لافتة في حجم المبيعات، وكان آخر هذه الإنجازات ما تم الإعلان عنه نهاية العام الماضي من نسب نمو جاءت كالتالي: الإمارات 21 في المئة، السعودية 19 في المئة، تركيا 33 في المئة، المغرب 66 في المئة ومصر 63 في المئة.

وسيتقلد، منيمنة إلى مكتبه الجديد في مقر الشركة في ألمانيا حيث سيشرّف على عمليات الشرق الأوسط، بالإضافة إلى عمليات تطوير الأعمال في أوروبا، وبذلك ستستفيد منطقة الشرق الأوسط من التركيز للترابز الذي ستحتل به داخل كومباك أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا.

يذكر أن د. منيمنة يحمل شهادة في هندسة الكمبيوتر من Ensimag في فرنسا ودرجة دكتوراه في علوم الكمبيوتر من جامعة غرينوبل، وكان قد أكمل الدراسة للحصول على شهادة ماجستير في إدارة الأعمال من ISA، HEC Group في فرنسا ومن أداوتين بزنس سكول في أميركا. وكان منيمنة عمل، قبل انضمامه إلى

في خطوة ذات دلالة مزدوجة، أقدمت كومباك على ترقية د. وليد منيمنة من منصب مدير إقليمي لمنطقة الشرق الأوسط والمتوسط وأفريقيا إلى منصب نائب الرئيس والمدير الإقليمي لمجموعة تطوير الأعمال في شركة كومباك أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا. الخطوة مزدوجة الدلالة لأنها تبرز اهتمام كومباك بقطاع الشرق الأوسط من ناحية، وثقتها بقدرات منيمنة من ناحية أخرى.

فالدكتور وليد منيمنة كان الحجر الأساس في تأسيس ثم توسيع عمليات كومباك الشرق الأوسط منذ العام 1994. وفي العام 1998 توسعت صلاحياته لتشمل مناطق شمال وغرب أفريقيا وتركيا والعديد من دول آسيا الوسطى. ومنذ نهاية العام 1998، انتقل منيمنة إلى مقر كومباك الشرق الأوسط والمتوسط وأفريقيا الجديد في جبل علي حيث أشرف لغاية تاريخه على عمليات الشركة في كل من: البحرين، مصر، الأردن، الكويت، لبنان، المغرب، تونس، الجزائر، ساحل العاج، نيجيريا، السنغال، غمان، قطر، السعودية، اليمن والإمارات. وشملت مسؤولياته نشاطات المبيعات والتسويق والخدمات والدعم.

كومباك الشرق الأوسط وأفريقيا تنال إيزو 9001

أعلنت كومباك الشرق الأوسط والمتوسط وأفريقيا عن نيلها شهادة ضمان الجودة إيزو 9001 من مؤسسة المعايير الإنكليزية (BSI) بعد تحقيقها متطلبات نظام نوعية الإدارة المطلوبة لنيل الشهادة.

وكانت كومباك الشرق الأوسط قد عهدت إلى مدير الإدارة والحاسية لديها السيد ويلهم رايدر العمل على تحقيق هذه للمتطلبات التي تحال هيكلة الشركة والمسؤوليات والأنظمة والموارد.



Doug LeGrand مدير عام أوروبا والشرق الأوسط

ويعرض هذا الحدث مراحل تطوير منتجات IBM من أول محطة عمل IBM PC إلى التصميم المستقبلي للأجهزة والأدوات التي تعتبر بمثابة تحول إلى عالم جديد من أجل الفوز بسباق المنافسة الشرسة بين كبار اللاعبين.

ورداً على سؤال قال لي غرين Lee Green مدير التصميم في IBM أن تركيز الشركة المتجدد على القيمة الاستراتيجية للتصميم يؤكد دعمنا المستمر لتوريد أدوات عمل متطورة للزبائن. وعلق دوغ لوغران (Doug LeGrand) المدير العام لأوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا قائلاً: «إن التصميم الجيد ليس فقط زينة علي قالب حلو، بل إنه إحدى الطرق التي تؤكد على متطلبات وتطلعات الزبائن لتسهيل أعمالهم».

وتكلم ريتشارد سابر Richard Sapper عن رحلته مع IBM وأهمية التصميم للمستخدم وقال إن الجيل الثاني من الأجهزة هو مرحلة مهمة جداً وسترى أن عمل الكمبيوتر سيصبح تخصصاً. يذكر أن Sapper صمم مجموعة الكمبيوترات المحمولة Think Pad، السوداء.



فريق الـ IBM

التصميم المبتكر: ماضياً وحاضراً ومستقبلاً أي بي أم: 111 عاماً من الابتكار الدائم

منذ أن أسس توماس واتسن (Thomas Watson) شركة أي بي أم (IBM) العام 1888، كان التصميم هو العنوان الأبرز لإطلاق صورة الشركة ونوعيتها التخصصية. ثم جاء توماس واتسن جونيور (Thomas Watson Jr.) بعد 76 عاماً ليقول «إن التصميم الجيد هو عمل جيد» وبذلك ليؤكد ويلقي الضوء مرة ثانية على عنصر مهم في ظاهرة نجاح IBM.

برلين: شقيق شيا

التصميم المبتكر

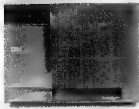
وبما أن عنوان المعرض في برلين كان التصميم المبتكر: ماضياً، حاضراً، ومستقبلاً، قام فريق عمل IBM بتنظيم برنامج الرحلة إلى برلين على هذا الأساس وحجزوا للمدعوين من تصميم فندق مميز حيث أن الغرف كانت من تصميم فريد من نوعه ويوحى بأنه في عالم آخر. أقيم المعرض في مركز برلين للتصميم المالي حيث شارك فيه كبار مصممي شركة IBM مثل ريتشارد سابر (Richard Sapper) ولي غرين (Lee Green)، ويكتشف الزائر في هذا الحدث قرناً من التصميم الصناعي والمساهمة الفعالة في تراث الشركة من قبل كبار المصممين أمثال بول راند Paul Rand مبدع شعار IBM، شارل ايمز Charles Eames وريتشارد سابر Richard Sapper.

بدعوة من شركة IBM قسم خدمات الزبائن لأوروبا والشرق الأوسط (EMEA PSG)، اتجهت لنا زيارة مع بعض الزملاء الصحفيين إلى برلين للوقوف على قرن من التصميم الصناعي لمنتجات الشركة في معرض تحت عنوان: التصميم المبتكر: ماضياً وحاضراً ومستقبلاً. فخلال الأعوام العديدة الماضية، أعادت IBM تصميم الخط الإنتاجي برمته. وقد نال هذا الإنجاز التصميمي رقماً قياسياً من الجوائز العام 1997 بل 15 جائزة.

وليس كما يخيّل للبعض بأن شركة IBM متخصصة فقط بإنتاج الكمبيوتر، فقد أصبحت الآن لاعباً أساسياً في مجال الأعمال الإلكترونية (e-business) حيث أن المصممين فيها خلقوا شعار «@» للدور للدلالة على تجارة الأعمال الخاص بالشركة بواسطة الإنترنت.

أي بي أم EMEA

تخدم EMEA IBM زبائنها في أكثر من 120 بلداً في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا حيث تقدم، بالإضافة إلى الكمبيوترات الشخصية والخادم، مجموعة من الأنظمة الشخصية وأدوات وحلول e-business. فخلال الأعوام الأربعة الأخيرة كان نمو IBM في منطقة EMEA أسرع من نمو السوق، حيث تشير التقارير إلى أن مبيعات الشركة نمت بنسبة 39 في المئة في الربع الأول من هذا العام مقارنة مع الفترة نفسها من العام 98 حيث زادت نسبة المبيعات 15 في المئة.



Net Finité



كسبوتر المستقل



Think Pad

ماجستير في التصميم الصناعي والهندسة ولديه أكثر من 20 براءة اختراع.

Richard Sapper •

يعتبر من أهم المصممين الصناعيين في العالم من أنه لم يدرس التصميم وقد عمل لدى شركات عالمية كبرى مثل IBM، Fiat، Alfa Romeo ونال جوائز عالمية جديدة.

Lee Green •

هو لاعب أساسي ومهم لدى IBM، فقد ساعد في إعادة تصميم الشركة وصورة المنتجات، يحمل ماجستير في التصميم وهندسة الاتصالات.

David Will •

مدير التصميم لدى IBM PSG، شارك وساعد في أكثر من مشروع وحاز على جائزة «مجمع التصميم الصناعي الألماني»، إضافة إلى عشر جوائز أخرى. يحمل شهادة في الفنون الجميلة.

Neil Eneatte •

يعمل مع IBM منذ ثلاث سنوات في مجال الطبع التثقيفي وتدعيم المنتجات. ويحمل شهادة في الفنون الجميلة.

Julie Tierney •

عملت مع Richard Sapper في مشاريع عدة، درست في الولايات المتحدة وفيلسوفي وهي مسؤولة قسم تطوير أعمال الشاشات.

التحالفات

إن شراكة IBM مع كل من Intel ومايكروسوفت تعود إلى العام 1981 مود إطلاق أول كمبيوتر شخصي. وتعمل IBM مع هذه الشركات وشركات أخرى رائدة في مجال التكنولوجيا لتقديم أفضل للمنتجات والحلول للسوق.

وقد انضمت IBM إلى مجموعة Blue Tooth المألوفة من نوكيا، توشيبا، أريكسون وانتقل من أجل تحديد مقياس جديد عالمي للشبكات اللاسلكية. ■

المستخدم أن يتفاعل مع الإنترنت عبر هذا الهاتف اللاسلكي أينما وجد.

Watch Pad •

نموذج لساعة رفيعة وأنيقة مع شاشة واضحة تمكن حاملها من قراءة الرزنامة وإيجاد أرقام الهاتف.

Vision Pad Wearable Computer •

طور هذا النموذج خلال أواخر العام الماضي بواسطة IBM فرع اليابان ومن الحتمل أن يحل مكان Note Book مستقبلياً فاتحاً الباب أمام تكنولوجيا المستقبل.

المصممين

إن هؤلاء الأشخاص الذين هم وراء الكواليس يطورون الشكل القالب، والمحتوى ومستقبل IBM، يأتيون من بيئات ودول مختلفة، وهذه لحة سريعة عن بعضهم.

Robert Steinbugler •

نواج سابق في البطولة الوطنية الأمريكية يدير برنامج تصميم IBM الاستراتيجي يحمل



Lee Green



David Will



Richard Sapper

المنتجات والنماذج

تستكمل IBM استكشاف مفاهيم المستقبل، ولكن بعض هذه المفاهيم يمكن أن يكون فقط مشروعاً غير قابل للتنفيذ والبعض الآخر مقترحاً جديداً نحو عالم جديد، في ما يلي مفاهيم للمنتجات والتصاميم والنماذج المستقبلية:

• عائلة Think Pad

كمبيوتر شخصي محمول مخصص لرجال الأعمال المتنقلين، أثيق، ورفينه وزنه لا يتعدى 2 كغم مع تصميم جذاب يسهل عمل المستخدم، وللمرونة المطلقة، صممت IBM قاعدة حديثة جديدة، محولة بذلك Think Pad 570 إلى مفكرة محالفة للاستعمال على الطرقات أو في المكاتب كبديل عن Desktop.

• عائلة Net Finité

خادم فري وسريع بصورة كافية لإدارة متطلبات المشاريع الكبيرة، مجهز بـ Pentium II 400 MHz مع جميع بطاقات التشبيك Ethernet.

• عائلة Desktop

حل متكامل للأعمال الصغيرة والمتنامية مجهز بجميع أدوات الإنترنت وإدارة شبكات الأعمال الصغيرة.

منتجات المستهلكين

تستمر IBM Aptiva في ابتكار حلول صغيرة وسهلة الاستعمال للمنازل بتصاميم رائعة مع أداء جيد وطاقات اتصالاتية ممتازة

• الجريدة الإلكترونية

نموذج تصميمي يستكشف إمكانية إيجاد طريقة جديدة ومستقبلية لتوزيع والمعلومات بواسطة الإنترنت.

• Cyber phone

نموذج يتعلق بهاتف ذكي يجمع بين شاشة صغيرة حيث يستطيع

Packard Bell



من اليمين ويم جيزنار، عبد الرحمن الجريسي، فؤاد حمدان (الدير للعام المؤسسة الجريسي لخدمات الكمبيوتر)

الأوسط.

زار جيزنار للملكة العربية السعودية وعقد مؤتمراً صحفياً مشتركاً مع السيد عبد الرحمن الجريسي، معلماً بأن مجموعة الجريسي هي الممثل الحصري لباكارد بل في المملكة. وتحدث جيزنار عن خطط الشركة لتطوير عملياتها في الشرق الأوسط والسعودية موضعاً التزامها بتقديم العديد من الحلول للمستخدم العربي التي تجعل من أجهزها بأكارد بل المنزلي حصولاً على نظام متكامل يحتوي على معظم التطبيقات اللازمة للعمل في المنزل.

Xerox

زيروكس

3 تطبيقات متطورة



طرحت زيروكس 3 تطبيقات تؤمن سهولة وسلاسة التعامل بين طابعاتها وبرامج الكمبيوتر. وهذه التطبيقات هي: Xerox Resume Management Solution for Lotus Notes, Xerox Invoice Tracking Solution for Lotus Notes, Xerox Resume Management Solution for Microsoft Exchange.

وتختصر هذه التطبيقات مراحل مسح وتخزين وإدارة واستدعاء البيانات الشخصية بشكل رقمي وذلك من خلال مسح البيانات وترحيلها مباشرة إلى قواعد معلومات لوتس نوتس أو مايكروسوفت Exchange.

جديد الشركات

1999



ندوة في السعودية



نظمت أي بي أم، بالتعاون مع وكلائها في السعودية، الشركة السعودية للحاسبات الإلكترونية (SBM)، ندوة بعنوان «تطبيق الحوسبة الفائقة في قطاع البترول» وتحدث في الندوة خبراء من شركة أي بي أم من المنطقة ودول أخرى عن المزايا التي يمكن أن تقدمها الحوسبة الفائقة لقطاع النفط في منطقة الشرق الأوسط، وذلك أمام حشد من كبار الفنيين ومدرّبي تقنية المعلومات العاملين في هذا القطاع.

من اليسار: محمد وصيبي، ممثل خدمات العملاء في SBM. روبرت شيكوتون مدير مشروع RS/ 6000 SP، إزيو لوسنتي، مدير مبيعات الخوادم في أي بي أم للشرق الأوسط وعلى يدهم الدير الإقليمي لشركة SBM في المنطقة الشرقية.

يذكر أن نظام RS/ 6000 SP هو الركيزة الأساسية لحلول أي بي أم للحوسبة الفائقة، وهو نظام خادم Server تستخدمه معظم شركات البترول الرائدة في العالم.

وصفحة في الكويت

من ناحية أخرى، أنجزت أي بي أم، بالاشتراك مع وكلائها في الكويت، شركة الخرافي للحاسبات الآلية، صفقة تقارب قيمتها للمليون دولار، لتطوير شبكة تضم أكثر من 200 وكيل سفر في الكويت وذلك عبر استخدام أكثر من 750 جهاز أي بي أم RS/ 6000 SP وستمكن هذه الشبكة وكلاء السفر من الاستفادة من أحدث التقنيات المتطورة وتتيح لهم القدرة على تطوير وتحسين خدماتهم لمواجهة المتطلبات المتزايدة من جمهور المسافرين.

باكارد بل

تعيين مديراً عاماً لمنطقة آسيا والمحيط الهادئ

أعلنت شركة باكارد بل عن تعيين السيد ويم جيزنار نائباً للرئيس ومديراً عاماً للشركة في منطقة آسيا والمحيط الهادئ، معلماً بأن هذه المنطقة تشرف على عمليات البيع والتسويق والدعم الفني للشرق



سهيول زين الدين، مدير عام
فيوتشر تكنولوجي

الإمارات، شركة البحار السبعة للكمبيوتر كمختص في إعادة البيع ذي القيمة المضافة لمنتجات لوسنت في كافة أنحاء دولة الإمارات. ولدى فيوتشر تكنولوجي حالياً ثلاثة شركاء مختصون في إعادة البيع ذي القيمة المضافة، الذين يلتزمون ببيع منتجات لوسنت دون سواها ويقدمون خدمات الدعم والتدريب إلى العملاء، بالإضافة إلى الاحتفاظ بمخزون لقطع الغيار.



تطرح أحدث ناسخاتها في المنطقة



طرحت هيولت باكرد منتجين جديدين من ناسخاتها هما C610 و C815

فطراز C610 طرح كبديل لطابعة HP 420C التي تقع ضمن عائلة المنتجات الشخصية أو للنزلية لهيولت باكرد. وهي طابعة نافثة للحبر تتميز بملاءمتها لطباعة الرسائل والتقارير وهي طابع 5 صفحات في الدقيقة، أثناء الطباعة باللون الأسود، 2,5 صفحات للطباعة بالألوان، ويتميز هذا الطراز بسعره المميز (يحدود 100 دولار).

أما طراز C815 فهو إضافة جديدة إلى عائلة الطابعات النافثة ذات الدقة العالية من هيولت باكرد. وقد أدخل إلى هذا الطراز تصميغات عديدة تحال الشكل وصورت الطابعة عند التشغيل والسرعة ونوعية الطباعة. ومن أهم مزايا هذه الطابعة خلطها لـ 16 نقطة هبر في كل بوصة، ما ينتج أمجة عدة من الألوان، وتبلغ سرعة هذه الطابعة 7,5 صفحات في الدقيقة للأسود و5 صفحات للألوان.

أوراسكوم تيليكوم Orascom Telecom

51 في المئة من لينك إيجيبث

بعد إعلان أوراسكوم تكنولوجيز للاتصالات أكبر المجموعات العاملة في قطاع الاتصالات في مصر عن نيتها تخصيص 200 مليون دولار للاستثمار في قطاع الاتصالات في خمس دول عربية، أعلنت المجموعة عن شراء 51 في المئة من شركة «لينك إيجيبث» إحدى أبرز الشركات المصرية في مجال تقديم خدمات الإنترنت، ضمن اتفاق يعزز مساعي الشركة لزيادة حجم نموها وتطوير أعمالها في مصر وعلى المستوى العربي.

وعلق نجيب ساويرس رئيس مجلس إدارة «أوراسكوم» أن قرار

أما نظام تعقب الفواتير فمخصص خصيصاً لسمح الفواتير وتحويلها مباشرة إلى بيئة لوتس نوتس، التي يمكن إدارتها وقياً، ما يوفر تحكماً ومرونة غير معمولين في معالجة الفواتير.

من جهة أخرى، شارك موظفو للبيعات في زيروكس في ورشة العمل التي أقيمت في دبي على مدى ثلاثة أيام حول الطباعة الرقمية. وتم تدريب المشاركين على أحدث ناسخات وطابعات زيروكس الرقمية التي أظهرت مجموعة الحلول التي توفرها لجميع أنواع الأعمال.

وأقيمت هذه الورشة التي تأتي في إطار استراتيجية التدريب المتواصلة لـ زيروكس من أجل «تقاسم المعلومات والمعرفة» وتقديم أفضل الحلول إلى عملائها.

وتوفر زيروكس مجموعة واسعة ومتنوعة من الحلول الطباعة الرقمية الرائدة في الأسواق بما في ذلك أجهزة الطباعة الرقمية المنفصلة والقابلة للربط مع أجهزة أخرى والتي تنتج ما بين 8 إلى 180 صفحة في الدقيقة مع خدمات التصوير الضوئي والفاكس، وتنتج مستندات عالية الجودة مناسبة لجميع أنواع الأعمال.

Epson

إيسون

إضافة جديدة إلى عائلة ستايلس برو



طرحت إيسون أولى طابعاتها ذات التنسيقات العريضة - إيسون ستايلس برو 9000، وتتركز هذه الطابعة الجديدة التي تصاف إلى عائلة ستايلس النافثة للحبر على تقنية رأس طباعة مايكروبيزرو التي تزود المستخدمين بطابعة عالية الجودة ذات 1440 نقطة في البوصة تتضمن تقنية 6 ألوان حبر. ويمكن استخدام هذه الطابعة لإنتاج البيانات والطباعة في المصانع وإنتاج الأعمال الفنية وللمصنوعات الثلاثة الأبعاد.

وكذلك طرحت إيسون طابعتها النقطة LQ-2180 لتضييقها إلى مجموعة غنية من هذه العائلة. وهي طابع في صيغة Superdraft بسرعة 480 حرفاً في الثانية، ما يجعلها طابعة مثالية لمهام معالجة البيانات. وكافة الاستخدامات التي تتطلب إنتاجاً بأعداد كبيرة وكلفة منخفضة.

Al Yousuf

اليوسف

تعين مختص لإعادة بيع منتجات لوسنت في الإمارات

عُيّن «فيوتشر تكنولوجي»، إحدى الشركات التابعة لمؤسسة يوسف حبيب اليوسف والموزع الوحيد لمنتجات لوسنت في دولة

إعلامية في ألمانيا وصرح باتريك موليفان مدير التسويق في موتورولا أن فوز الشركة هو فوز للعملاء ولل سوق على حد سواء.

Alcatel

الكاتيل

خدمات الإنترنت عبر الهاتف النقال



تقوم كل من الكاتيل ووبرسكا الفرنسية بتبني بوضع تقنية خاصة تسمح لمستخدمي الهاتف النقال العبور إلى خدمات معينة حسب حاجات المستخدم. فهايرت الكاتيل إلى تطوير سطحية Home Top لخدمات النقال بشبكة الإنترنت المرافقة لخدمات WAP (بروتوكول التناول الأسلكي) بالتعاون مع شركة وبرزسكا التي لديها أكبر وأقوى خادم (Serveur Catalogue Numerique) في أوروبا.

وقد صممت السطحية المرافقة لخدمات WAP للسماح بالوصول إلى الخادم الذي يستجيب في كل لحظة لحاجات المشترك المحددة (بريد إلكتروني، الأرصاد الجوية، حجز بطاقات السفر، النتائج الرياضية، مواعيد الرحلات الجوية والبرية).

Morocco Telecom

اتصالات المغرب

الرخصة الثانية للهاتف النقال



محمّد بن جلون

فاز كونسورتيوم تيليفونيكا ومجموعة بن جلون بالرخصة الثانية لامتلاك شبكة الهاتف النقال المغربي بعد منافسة حادة جمعت بين ثنائي مجموعات مصرفية، وأعلنت اتصالات المغرب عن فوز مجموعة تيليفونيكا وبن جلون للشبكة المغربية للتجارة الخارجية بهذه المناقصة بقيمة بلغت أكثر من مليار دولار أميركي، أي ضعف المبلغ الذي كان مخصصاً عند إطلاق طلبات العروض بقيمة 500 مليون دولار أميركي. وقال مصطفى طراب مدير الوكالة الوطنية في قطاع الاتصالات المغربية إن هذا العرض المالي والذي يبلغ أكثر من مليار دولار يشكل رقماً قياسياً في ميدان الاتصالات والمغرب هو البلد العربي الأول الذي يشهد عرضاً بهذا الحجم، يذكر أن لدى المغرب حالياً 150 ألف مشترك في الهاتف النقال.

الاستثمار هذا يأتي في ضوء ما تتميز به لينك إيجيبت من ديناميكية وقوة، مشيراً إلى أن هناك رؤية مشتركة تجمع على تطوير أعمال الشركة في الشرق الأوسط.

يذكر أن لينك إيجيبت فازت أخيراً بجعلة من الجوائز على مستوى المنطقة منها أفضل شركة تقدم الخدمات في مصر وهي تتعامل مع أكثر من 40 مورداً لخدمات الإنترنت.

Bosch

بوش

الهاتف النقال «GSM908»



لا تتجاوز مقاييس الهاتف النقال «بوش 908»، (112x50x17) ملم، أما وزنه فلا يتعدى 100 غرام شاملاً البطارية ذات قوة 650 ميلي / أمبير / ساعة. إضافة إلى صغر حجمه، فإن تصميمه العصري الخطوط وشاشة العرض الكبيرة الفائقة الوضوح تجعله حلاً واستعماله مريحاً للمستخدم. وقد حاز هذا الجهاز على جائزة أفضل تصميم للعام 98. ويأتي هاتف «بوش 908»

مدمجاً بهيكل «بي سي كارد» في داخله، ما يكفل سهولة التوصيل بأجهزة الكمبيوتر. ويتوفر في هذا الهاتف ميزة الرنين الصامت Vibrate مع إمكان الاسترخاء دون استعمال الأيدي عن طريق سماعة الأذن، إضافة إلى جميع الميزات الموجودة في الهواتف النقال (حفظ الأرقام، استلام وإرسال الرسائل القصيرة، 27 اختياراً لرنه الهاتف).

Motorola

موتورولا

هواتف موتورولا النقال تلوز بجوائز عالمية



حازت مجموعة هواتف موتورولا النقال من طراز CD 920 CD 930 التي قد تعمل على الموجة الثنائية على أكثر من أربع جوائز عالمية. فتمتحت الصحيفة الترويجية التجارية «تيليكوم واي» هذا الطراز جائزة «الهاتف المفضل للعملاء»، في حين حاز على جائزة الامتياز من الصحيفة البريطانية «وات سيلفون» وحصل على المركز المتقدم في اختيار الأداء من الصحيفة السويدية اليومية «أفتون بلايت»، كما أشادت به وسائط

من هنا وهناك

أرباح أي بي أم تفوق التوقعات

فأدت أرباح أي بي أم المسجلة للربع الثاني من العام الحالي توقعات محلي وول ستريت، إذ سجلت الشركة ربحاً صافياً مقداره 2,4 مليار دولار (مقارنة بـ 1,5 مليار دولار للفترة المماثلة من العام السابق).
وقد ارتفعت إيرادات الشركة من 18,8 إلى 21,9 مليار دولار خلال الفترتين.

البريطانيون يستفيدون من حدة المنافسة

تشهد ساحات حرب شركات الإنترنت معارك ضروس لتشبيك المزيد من مستخدمي الإنترنت، وفي هذا الإطار، أعلنت أميركا أون لاين (AOL)، أكبر مزود عالمي لخدمات الإنترنت، عن إلغاء رسم الاشتراك للعملاء الجدد في بريطانيا، أسوة بما سبقتها إليه شركة فري سرف (Free Serve) البريطانية الحديثة العهد.
ويبدو أن موجة إلغاء رسم الاشتراك هذه بدأت تنتشر عدواها لدى شركات بريطانية وأوروبية أخرى.

آبل تستعيد بعض عافيتها

بدأت جهود ستيف جوبز - مؤسس آبل ورئيسها التنفيذي المؤقت، لإعادة إعايش شركة آبل (Apple) تغطي ثمارها، فقد سجلت الشركة لربع الثاني من العام الحالي أرباحاً قيمتها 203 مليون دولار مقارنة بـ 101 مليون دولار للفترة المماثلة من العام السابق، وهي تخطف بذلك أكثر التوقعات تقالاً.
والمرحوم الأساسي لهذه النتائج كان منتج IMAC جهاز الكمبيوتر للسطح ذو التصميم المميز، ومن المتوقع أن تشهد شركة آبل مزيداً من الانتعاش مع الإطلاق الوشيك للكمبيوتر المحمول iBOOK.

الموجة يستخدم شبكات GSM 900 و GSM 1800، ما يؤثّر مجالاً أوسع وتغطية أشمل للمستخدمين أثناء تجوالهم حول العالم. ويقول هانسن سونديبيرغ المدير الإقليمي في منطقة الخليج إن مستهلكي الهواتف النقالة باتوا أكثر تطلّحاً وسعيّاً وراء تقنيات متطورة تسهل عملية الاتصال بما يتوافق ونمط الحياة المتسارع.

تيليكون آسيا 2000 Telecom Asia

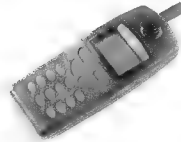
في هونغ كونغ

اختار الاتحاد الدولي للاتصالات هونغ كونغ الصينية لعقد مؤتمره ومعرضه الثالث والعشرين بين 4 و9 كانون الأول/ديسمبر 2000. فبعد نجاح تيليكون آسيا 97، يتوقع الخبراء أن يكون تيليكون آسيا 2000 أكبر معرض اتصالات تشهده المنطقة مع قاعة عرض مساحتها 64 ألف متر مربع وأكثر من 500 شركة من 100 بلد. وكان آسيا 97 قد استقطبت 476 شركة وأكثر من 40 ألف زائر من 104 دول. يذكر أن آسيا تستحوذ على أكبر سوق اتصالات في العالم ومع ذلك، فإن نسبة الكفاءة الهاتفية تبلغ 6,6 لكل مئة شخص مقارنة بالمعدل العالمي الذي يبلغ 13,4 لكل مئة شخص. ■

Siemens

سيمنس

هاتف 25 سي يعطي دفعةً جديدةً



يمثل إطلاق الهاتف النقال سيمنس 25 سيء مرحلة جديدة في صناعة الهواتف الجوّالة بالنسبة لشركة سيمنس العملاق الألماني في عالم الصناعة والإلكترونيات. فتصميم الهاتف الجديد سي 25 يعتبر ثورة في هذا المجال من مختلف النواحي سواء صغر الحجم (117x47x4 ملم) أو خفة وزنه التي لا تتجاوز 135 غراماً شاملاً البطارية ما يجعله أخف الهواتف من هذه الفئة، وبالإضافة إلى ذلك فهو يتميز بطول مدة شحن البطارية التي تخدم لمدة 100 ساعة أو 300 دقيقة تحدث.

وقد حصلت شركة اتصالات على حق التوزيع الحصري في دولة الإمارات العربية المتحدة وتطرحه بسعر منافس لا يتجاوز 695 درهماً فقط (يرتفع السعر إلى 795 درهم في حالة شراء الجهاز من دون خط جديد).. ويشمل هذا السعر أيضاً سعر الشاشة النزلي وشاحن السيارة وساعة الأذن. ويتميز هاتف (سي 25) من سيمنس بنظام النغمات الخلافي فهناك نغمة الهاتف التقليدية، وهناك أيضاً مقطوعات شهيرة لغازين عالميين أمثال (تومي بي)، (غود غورف)، أو (ماركو سولتي).. وثالثاً يمكن للمستخدم برمجة نغمته المفضلة بكل سهولة.

وطبقاً لمسؤولي الشركة، حازت سيمنس على حصة رئيسية في سوق منطقة الخليج ممثلة بذلك أحد المراكز الأربعة العليا في المنطقة في هذا المجال. وتقول سيمنس أيضاً إن لها تواجداً واسعاً في المنطقة وتولي دول الخليج اهتماماً خاصاً نظراً لتسارع النمو الاقتصادي فيها.

Ericsson

أريكسون

الهاتف النقال تي 18 أس الجديد



أطلقت شركة أريكسون هاتفها النقال الجديد (تي 18 أس) في منطقة الخليج والشرق الأوسط. ويعتبر هذا الهاتف النقال من الهواتف التي تصف بذكائها

وصغر حجمها مع تقنيات جديدة مثل طلب الأرقام والإجابة صوتياً، التنبه بالاهتزاز الصامت، قائمة بـ 30 مكالمة واردة ومصادرة وشاشة عرض رسومية. إن هاتف أريكسون النقال (تي 18 أس) الثنائي

برج العرب يقتني سيارات رولز - رويس

أعلنت إدارة «برج العرب» عن شراء أسطول سيارات رولز - رويس من طراز «سيلفر سيراف» لتقديم لرفق مستويات الخدمة وأكثرها فخامة لنزلاء الفندق. وصرح المتحدث بإسم «برج العرب» الذي من المتوقع أن يتم افتتاحه في الأول من شهر كانون الأول/ ديسمبر 1999 قائلاً: «إن توفير أسطول سيارات رولز - رويس لعملائهم يعكس الإقامة الفاخرة والتميزة والراقية التي سيحصل عليها عملاؤنا في «برج العرب». وقد تمت طلبية شراء هذا الأسطول من سيارات الليموزين الفاخرة من شركة الحبور للسيارات التي تتخذ من دبي مقراً لها.



جائزة فندق بوريفاج بالاس



فاز البريطاني جيمس ساملز البالغ من العمر 19 عاماً في كلية دبي الإنكليزية بجائزة بوريفاج بالاس، الذي شارك في معرض سوق السفر العربي في دبي.

وتشمل الجائزة قضاء 4 أيام و3 ليال في البوريفاج بالاس في لوزان، وقد تسلم الجائزة من قبل بليزارد من راديو دبي إف إم نيابة عن الفندق.

بروموسفن: تعيين خير للندفة والضيافة

إن عمل في هذه الشركة الرائدة، كما أنني أشعر بالسعادة الفائرة لتكديفي بمتابعة عدد من المشاريع الحيوية. إنني أعتقد أن البحرين دولة مهمة وحديثة ومفعمة بالنشاط والفاعلية. وهناك العديد من الفيارات التي من المنتظر اكتشافها في المستقبل.

يذكر أن السيد جونس قد قضى معظم حياته في الخارج، فقد عمل في القطاع الفندقي في دبي لمدة ثلاثة أعوام قبل أن ينتقل للعمل في دولة البحرين، كما أنه عمل في العديد من البلدان بما في ذلك اليابان، كوريا، ماليزيا، لندن ومسقط رأسه واشنطن.

انضم جيفري جونس، الذي يتمتع بخبرة عملية واسعة عمرها 20 عاماً من العمل مع سلسلة فنادق لويس و إنتركونتيننتال وفندق ريتز - كارلتون، إلى فريق العمل في شركة بروموسفن للقباضة (ش.م.ك) كمنشأ الرئيس للمشاريع الخاصة.

وجاء تعيين جونس بهدف ترويج وتسويق تشكيلة من المشاريع بما في ذلك الفنادق، والمنشآت والطعام وللشرايع العقارية.

وفي سياق تعليقه على انضمامه لشركة بروموسفن للقباضة، أشار السيد جيفري جونس قائلاً: «إنه من دواعي سروري الكبير



«فوري» و«دلو مريديان» وبرنامج كلوبز كولكشن

سيستفيد حاملو بطاقات أميركان اكسبرس في منطقة الشرق الأوسط من شراكة جديدة مع فنادق ومنتجعات «فوري» و«دلو مريديان»، وذلك عند إجراء الحجوزات في إحدى المنشآت المختارة التابعة للمجموعة.

ويوفر برنامج «كلوبز كولكشن» الترويجي السموات على الغرف الفندقية والغرف الفاخرة في 28 فندقاً في وجهات أعمال ووجهات ترفيهية مهمة في كل من أوروبا والشرق الأقصى ومنطقة آسيا والشرق الأوسط، كما تتوفر أيضاً مجموعة كبيرة من المزايا الإضافية.

يقول راسل شارپ، نائب الرئيس الأول للمبيعات والتسويق في فنادق ومنتجعات «فوري» و«دلو مريديان» في منطقة الشرق الأوسط وغرب آسيا، «يقدم هذا البرنامج الترويجي توفيرات كبيرة لحاملي البطاقات الذين يبرون حجوزاتهم من خلال مكتب الحجز المركزي لفنادق «فوري»، وذلك بدءاً من شهر أيار/ مايو وحتى شهر كانون الأول/ ديسمبر 1999».

وسيحاملون أيضاً معاملة مميزة مع تخصيص موظفين مكوسين لتلبية كافة احتياجاتهم من خلال خدمات تختلف من فندق إلى آخر، مثل خدمة التوصيل بسيارات الليموزين من المطار إلى الفندق وخدمات خاصة للتسهيل عند الوصول إلى الفندق وعند المغادرة واستخدام صالون خاص ووجبات إفطار ومشروبات مجانية بالإضافة إلى العديد من المزايا الأخرى.



د.
سامسونغ

سامسونغ : ارتفاع مبيعات مكيفات الهواء

أكدت شركة سامسونغ للإلكترونيات وجود طفرة في سوق مكيفات الهواء منذ مطلع هذا الصيف، وأعلنت عن ارتفاع مبيعاتها من هذه الأجهزة بصورة فائت التوقعات الأولية. وكانت كبرى الشركات الكورية طرحت في أسواق المنطقة مؤخرًا تشكيلتها من مكيفات الهواء الجديدة للعام 1999، إضافة إلى مجموعة من سائر الأدوات الكهربائية للاستخدام المنزلي.

المدير العام لشركة سامسونغ الخليج للإلكترونيات، د. سامسونغ، أوضح بقوله: «الأداء القوي المكثفًا في صالات العرض يظهر أن سامسونغ ستغدو لاعباً رئيسياً في هذا المجال على المدى القريب، وأضاف: «تنوّع الحصول على حصة نسبتها 10 في المئة من سوق المكيفات».

تعيينات هياوية

في هيل أند نولتون

أعلنت الخليج هيل أند نولتون، وهي الشركة الاستشارية الرائدة للعلاقات العامة في منطقة الشرق الأوسط عن تعيين نايفل بيوري كنائب لرئيس الإدارة، فيما عين جيم دونالدسون مديراً إقليمياً لعمليات المؤسسة في الشرق الأوسط اعتباراً من أول تموز/ يوليو 1999. نايفل بيوري قام بالكثير من المشاريع المهمة للعملاء وسوف يساعد تعيينه كنائب لرئيس مجلس الإدارة على المشاركة أكثر في وضع البرنامج الاستراتيجي للشركة والإشراف من كُتب على خدمة العملاء، أما دونالدسون فهو من أنجح المديرين الشباب وسوف تساعد إنجازاته السابقة على توجيه وقيادة أعمال شركة الخليج هيل أند نولتون في المستقبل.



من اليسار: أحمد الزامل، عبد الله القانور، د. سامة أحمد جدي

مكيفات الزامل: طرح تشكيلة جديدة

وشركة مكيفات الزامل هي الوحيدة في الشرق الأوسط التي تنتج تشكيلة شاملة من أنظمة التكييف. من جهة أخرى، حققت مجموعة الزامل، وهي من أكبر المجموعات الصناعية في منطقة الشرق الأوسط تقدماً ملموساً في برنامجها الهادف إلى سعوية الوظائف القيادية.

طرحت شركة «مكيفات الزامل» تشكيلة جديدة من وحدات التكييف للدمجة التي تراوح طاقتها التبريدية ما بين 20 إلى 70 طنًا. ويبدل قسم البحوث والتطوير التابع للشركة جهوداً حثيثة لتصميم وحدات تتميز باستهلاك أقل للطاقة. وركز القسم في هذا الصدد على ابتكار منتج أصغر حجماً وأقل وزناً.



جيليت ماك 3

يحقّق

مبيعات استثنائية

حقّق نظام الحلاقة الجديد جيليت ماك 3 (Mac3) في الربع الأول من طرحة، مبيعات استثنائية في متاجر البيع

بالتجزئة في الشرق الأوسط، حيث أظهرت النتائج المقدمة منها بأن المبيعات في الأسواق الخليجية فاقت المستوى المطلوب بأكثر من 100 في المئة. ويضاهي أداء نظام الحلاقة جيليت

ماك 3 بعزاياء التكنولوجيا المبتكرة جميع ماكينات الحلاقة الأخرى، مع الإشارة إلى أن حجم مبيعات جيليت الإجمالية في جميع أنحاء العالم وصل إلى 6 مليارات دولار أمريكي.

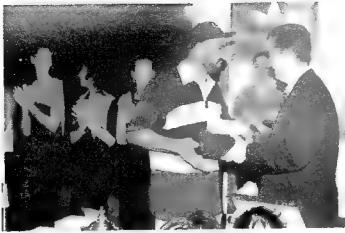
إدارة العلاقات العامة

في ميماك

تقدّم خدمة اتصالية متكاملة في جميع مجالات التسويق والدعاية، تلتزم التزاماً كاملاً بتطوير ودعم كل التخصصات لدينا، في سبيل توفير الأساليب الاحترازية للإتصالات التسويقية. وتأتي العلاقات العامة على رأس أولوياتنا، حيث نعتمد توسيع وتطوير الدور المطلوب من العلاقات العامة عبر شبكة ميماك/ أوغلفي أند ماثر في الشرق الأوسط.

قامت شركة ميماك/ أوغلفي أند ماثر الإمارات مؤخراً بدعم إدارتها للعلاقات العامة وذلك بتعيين كل من جويد موهبي كمندوبة للعلاقات العامة، وهيلين هيود كمسؤولة تنفيذية.

ويقول ووجر حوا/ مدير عام ميماك/ أوغلفي أند ماثر الإمارات: «نؤمن بأهمية العلاقات العامة كجزء لا يتجزأ من أي برنامج متكامل للاتصالات، ونحن كوكالة



بطولة البولو لمنتخب الإمارات

فاز منتخب الإمارات بالبطولة العربية الأولى للبولو، بعد تغلبه على منتخب سلطنة عمان 3-1 في المباراة الختامية التي أقيمت في 13 أيار/مايو، وكانت برعاية الشيخ فلاح بن زايد آل نهيان ورئيس الاتحاد العربي للبولو ورئيس نادي غنتوت لسباق الخيل والبولو، والشركة البريطانية - الأميركية للتعبئة. وقد حصل الفريق الإماراتي على كأس الشركة وعلى ميدالية ذهبية.



مليونير القرن في سوق دبي الحرة

أعلنت سوق دبي الحرة عن طرحها لحملة ترويجية جديدة هي «مليونير القرن» التي تتيح للمسافرين عبر مطار دبي فرصة الفوز بجائزة قدرها مليون دولار لدى شراء تذكرة بـ 1000 درهم، وهي متاحة للمسافرين المغادرين وللقائمين وعابري الترانزيت. وسوف يقام السحب لتحديد الفائز بـ «مليونير القرن» في المبنى الجديد لسوق دبي على مساحة 9000 متر مربع الواقع في مطار دبي الدولي الذي سيفتح مع بداية القرن الجديد.

«إعمار» تسوق «تلال الإمارات»

للمراغبيين في الشراء الأطلال على تصاميم للشروع والتسويبات التي يوقرها ومراحل التوسعة المستقبلية. ويتضمن برجاً خاصاً بتصميم شرق أوسطي يطل على مشروع الشركة في «تلال الإمارات» والرسى الغربي.

أعلنت شركة «إعمار» العقارية في دبي عن مباشرة العمل في بناء مركز جديد لعرض مميزات مشروعه السكني في «تلال الإمارات»، وتقديم للعلوم وتسويق الـ 500 فيلا التي يضمها. مركز مبيعات «إعمار» يستهل



المنتزة المائية

افتتاح حديقة

«وايلد وادي»

تفتتح مطلع شهر آب / أغسطس الجاري حديقة الألعاب المائية في دبي «وايلد وادي» وأعدة بتقديم أجواء جديدة للترفيه والإثارة لجميع أفراد العائلة.

وتعد حديقة «وايلد وادي» الكائنة في فندق جيميرا بيتش أول حديقة في المنطقة ذات مفهوم خاص ومتكامل، ألا وهو التراث العربي الزاخر بالأساطير.

وفي الحديقة 24 لعبة مختلفة وكلها تتصل ببعضها داخلياً وتسمح للزوار بالتحرك في ما بينها بما في ذلك المنزلقات التي توفر أجواء مليئة بالإثارة.

وتقع الحديقة على مساحة توازي 12 هكتاراً.

«راديسون ساس»

«طيران الخليج»

فاز عشرة مواطنين يتمتعون إلى كل من شركة إي أم أس انترناشيونال وبينايغرو وببيسي كولا وروبال بئسك أوف كندا وإسكينا للاتصالات، بجائزة أربعة أيام عطلة في مدينة «ويزيان» الألمانية وذلك بعد فوزهم في مسابقة الحملة الترويجية التي نظمها كل من مجموعة فنادق راديسون ساس العالمية وشركة طيران الخليج وشركة بيزنس ترافل انترناشيونال.

فشركة طيران الخليج وفرت تذاكر الطيران للفايزين الذين يقضون عطلة في منتجج راديسون ساس شوارز بوك أوتيل ويزيان. مستوى الخمس نجوم الذي يرجع تاريخ بنائه إلى أكثر من 500 عام.



كلوك (اليسار) وليفويو نزيو

دنانا تبيع بوالص «هوليداي غارد»

وقعت عطلات من دناتا عقداً خاصاً لبّيع بوالص تامين بإسـم واحدة من أبرز المؤسسات البريطانية العاملة في هذا المجال. وتتوفر هذه التسهيلات لدى مراكز عطلات من دناتا في دبي وفي الإمارات الشمالية تحت إسم بوليصة «هوليداي غارده» للتمتين على حياة وصحة وممتلكات المسافرين وقّع العقد نهاية عن عطلات من دناتا ليفويو تريل مدير القسم ونورمان كلوك مدير عام الشرق الأوسط لجموعة كيتريدج.

دوفيل كو - أكسيال من «أوميغا»



ساعة دوفيل كو - أكسيال سكيليتون «De Ville Co-Axial Skeleton» الجديدة مصنوعة من البلاتين والسذهب الأصفر والأحمر والأبيض، إنها سلسلة خاصة - مرقمة ومحدودة العدد (109 قطع فقط).

هذا الموديل أصبح أكثر تميزاً لاشتتماله على آلية حركة سكيليتون ما يحوي تقاليد أوميغا العريقة. كافة ساعات المجموعة مصنوعة يدوياً، ما يضفي سمة التميز على كل منها؛ لقد تم تجهيز كل ساعة من السلسلة بأوميجا عيار 2402 (مطلية بالروبيوم) أو عيار 2403 (مطلية بالسذهب الأصفر)، كلاهما من موديلات سكيليتون التي تتفرد بامتاحتها على أوميغا عيار 2500 واستخدام تقنية «دانيال كو - أكسيال إيسكاپمنت» Daniel's Coaxial Escapement.

معرض «موتيكسا» في عامه الـ 21

يفتح في 22 أيلول/سبتمبر المقبل في دبي معرض «موتيكسا» في عامه الحادي والعشرين، لتجارة التجزئة للمنسوجات والأزياء والاكسسوارات في الشرق الأوسط. وتقول «أي آي آر للمعارض» الشركة المنظمة إن «موتيكسا» يستقطب إلى دبي مرتين سنوياً آلاف التجار الذين يعقدون صفقات كبيرة، وأن المعرض يواصل نموه لخدمة سوق استهلاكية واسعة سريعة النمو تضم 1,2 مليار مستهلك.



مشكو ودايه كوبرلاند في معرض السفر العربي

أستراليا: عين سياحية على الشرق الأوسط

عُيّنَت المفوضية السياحية الأسترالية، قسم العلاقات العامة في شركة فورتشن بوموسفن - البحرين كوكيل لعلاقاتها العامة في منطقة الشرق الأوسط. وكانت أستراليا شاركت من خلال وفد كبير يضم أكثر من 30 مندوباً يمثلون مختلف القطاعات والجهات المعنية بصناعة السياحة في أستراليا، في سوق السفر العربي في دبي. وهذه النشاطات والتعيينات تعكس الأهمية المتزايدة لمنطقة الشرق الأوسط بالنسبة للقطاع السياحي الأسترالي (ارتفع عدد المسافرين في الشرق الأوسط بنسبة 22 في المئة عما كان عليه العام 1997).

كما يأتي الاهتمام متماسكاً مع الاستراتيجية الجديدة التي تتبناها المفوضية السياحية الأسترالية في ما يتعلق بنشر وزيادة التوعية بأهمية أستراليا كمركز سياحي عالمي معروف.



ملاك المنسي وجوزيف غصوب مع فريق الشركة

21 جائزة لـ «تيم يونغ أند روبيكام»

فازت وكالة تيم يونغ أند روبيكام بـ 21 جائزة من أعمالها في حفل توزيع جوائز الإبداع الإعلاني للجمعية الدولية للإعلان الذي أقيم في البستان روتانا في دبي.

ونالت الوكالة إحدى عشرة جائزة ذهبية وخمس جوائز فضية وخمس جوائز برونزية عن أعمالها التي شاركت بها ضمن 31 فئة مصنفة في مجال الإعلانات عن الأغنية ومنتجات الألبان والصورات والأدوات المنزلية.

وبلغ عدد الأعمال التي شاركت في منافسات جوائز هذا العام أكثر من 700 عمل إبداعي تقدمت بها 46 وكالة إعلان مختلفة من كل أنحاء المنطقة.

مكيرون



• ماري شيموني

تمّ تعيينها في فندق جيمرا بيتش مديرة للمبيعات في اليابان وأسيا. أكثر من 18 عاماً في صناعة النسر.

• عبد اللطيف شريف الرئيس

عين مديراً عاماً للاستثمارات التأمينية في المجموعة العربية للتأمين «أريج»، بعد أن عمل لمدة 3 أعوام مساعداً للمدير العام. الرئيس بحريني الجنسية حاصل على شهادة بكالوريوس (1979) وشهادة الماجستير (1991) في الهندسة الكيميائية وأكمل العديد من برامج التطوير الفنية والإدارية.

• جوناثان براوتنغ



عين مديراً عاماً لـ جاكوار، وهو كان يشغل منصب مدير التسويق التنفيذي لـ «فورد» في أوروبا. وانضمّ جوناثان مع بداية حقبة مثيرة لشركة جاكوار التي سجّلت نسبة مبيعات شهرية قياسية هي الأعلى في تاريخ الشركة.

• حمد عبيد الله



تمّ تعيينه مديراً لـ دولة الإمارات العربية المتحدة في «طيران الإمارات»، يحمل عبيد الله درجة بكالوريوس في الإلكترونيات في بوسطن والتحق بطيران الإمارات كمتدرب إداري العام 1991.

• عبد الله توكّل



عيّن طياران الإمارات عبد الله توكّل مديراً إقليميًّا للمملكة العربية السعودية وكان يشغل قبل ذلك منصب مدير الإمارات في العاصمة الإيرانية منذ العام 1995. ويحمل توكّل درجة بكالوريوس في أنظمة تكنولوجيا المعلومات.

منتجات زيروكس: طاقة أقل



لم تكتشف زيروكس بتخفيض كمية الطاقة اللازمة لتشغيل آلاتها الناسخة ولكن أيضاً الانبعاثات الناتجة عن تشغيلها. وقال جان جونو المدير الإقليمي والمدير العام لشركة زيروكس في الشرق

الأوسط وشرق وجنوب أفريقيا موضعاً: «تمّ تصميم كل منتج رقمي جديد من زيروكس بحيث يقلل من كمية الطاقة المستخدمة وتأثير الضجيج والحرارة والغبار والمواد الضارة بالأوزون والانبعاثات الكهرومغناطيسي، وبحيث يرفع من درجة فعالية ومرونة إدارة الوثائق».

من جهة أخرى أكدت زيروكس التزامها مجدداً نحو سوق الطابعات النافثة للحبر التي تشهد نمواً متسارعاً، حيث أعلنت الشركة عن نيتها بإنشاء مصانع جديدة في أوروبا في مدينة «داندالك» الإيرلندية بكلفة تبلغ 325 مليون دولار أميركي. وتعدّ هذه الاستثمارات جزءاً من استراتيجية زيروكس نحو مواصلة استحوادها على سوق الطابعات النافثة للحبر والحفاظ على حصّة أكبر في الأسواق.

24.8 مليار دولار عائدات «يو بي أس» في 98



فريق عمل يو بي أس في منطقة الخليج

«يو بي أس» للبريد السريع تطور عملياتها في دولة الإمارات العربية المتحدة لتصبح «مركز الامتياز» من خلال دورات تدريبية حول الإدارة المالية وإدارة التشغيل وإدارة المبيعات. ويعتبر بول موريس، المدير الإقليمي للشركة، أن تطور العمليات يعكس حجم النمو

الديناميكي في الإمارات والشرق الأوسط، ويهدف إلى تعزيز التعامل مع العملاء وتلبية متطلبات العمل للزنايد.

عائدات «يو بي أس» بلغت 24,8 مليار دولار في العام 1998 من جزاء إيصا 3,14 مليارات طرد حول العالم.

يذكر أن «يو بي أس» عيّنت مسؤولاً في منطقة الشرق الأوسط، هو كريس باتندن بخصب مدير مركز عملياتها في مطار الشارقة الدولي، ويأتي هذا التعيين مباشرة بعد أن بدأت «يو بي أس» بتسيير رحلاتها المباشرة عبر الشارقة العام الماضي.



كريس باتندن

Offices and Representatives

Web Site: www.aiwa.com.lb

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mine Curic St.
P.O. BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864193 - 864267 - 333577 R 9
FAX: 00 961 1 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O. BOX: 3157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwa@aiwa.com.lb

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O. BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 295 6833
FAX: 00 971 4 295 6918
Email: aiwa@emirates.net.ae

FRANCE

Al-Iktissad Wal-Aamal
C/O Botez
22, Rue La Botte
75008 PARIS
TEL: 00 33 1 42 66 92 71
00 33 1 47 42 33 16
FAX: 00 33 1 42 66 92 75

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O. BOX: 22955 SAFAT
13000 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O. Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - K.U. TOKYO 107
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35055628

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel: +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOM
101 MIDOPA BLDG.
10, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL: 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10
TEL: (21) 653 90 71
FAX: (21) 652 12 90

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP
TEL: (0171) 630 9966
FAX: (0171) 630 9922

U.S.A.

THE N. DE FILIPPES CORPORATION
130 WEST 42 STR. SUITE 804
NEW YORK, NY 10036 - 7802
TEL: (212) 391 0002
FAX: (212) 391 7666
E-MAIL: deistella@aol.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL
AVENUE DES MOUSQUINES 4
CH - 1005 LAUSANNE,
SWITZERLAND

TEL: (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: gid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, SPAIN, FRANCE
AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES,
SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index

- ACER General Organization Of the Alexandria Library (GOAL) 1BC

- AL BUSTAN HOTEL 85

- AL BUSTAN CENTRE & RESIDENCE 7

- ANN 39

- ARAMEX INTERNATIONAL 43

- BANQUE DE LA MEDITERRANEE OBC

- BANQUE DU LIBAN ET D'OUTRE-MER 5

- COMPAQ IFC

- LE PALACE 73

- LUCAS-NULLE GROUP 47

- MAROUSH RESTAURANTS 11

- MATTEI LOCATION 25

- PRIME EURO FUND 79

- SANDS HOTEL 17

- SAUDI LIGHTING CO. LTD. 15

- Syria Tex 31

- ZAMIL STEEL 80-81

No sweat.

Go ahead and

enjoy your dinner.

Your server will call

you if there is an

emergency...honest.

AcerAltos Servers come loaded with intelligent manageability features that help you prepare for the unforeseen. Right from installing and configuring your AcerAltos server, to helping you manage your environment. Alerting you when system resources like processor, memory etc., exceed threshold levels defined by you, to help you plan proactively. You can even manage your remote offices through the web using Acer Web-ASM.

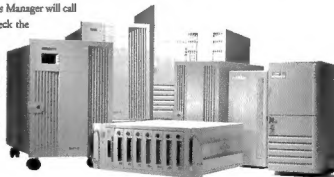
In the unlikely event of a system failure, the server's Remote Diagnostics Manager will call you to alert you and allow you to log into the system by remote, check the problem and do a smart reboot....

And to help you make your decision easier, Transaction Processing Council (TPC) has just recorded the best price/performance ever* on the AcerAltos 21000 - as the enterprise server with Quad Intel® Pentium® III Xeon™ processors.

So relax, have another cuppa..... if there's a problem, your AcerAltos server will ring you up.



*Source: TPC
http://www.tpc.org/new-results/tpc_idc



Acer

visit us at: <http://www.acer.co.ae>

Bahrain: Computer World, Tel: 973-293453, Fax: 973-292273. Cyprus: The Optima Import Corporation Ltd. Tel: 357-2-435757, Fax: 357-2-436477. Word Processing Centre. Tel: 357-2-311263, Fax: 357-2-491520.
Egypt: Egyptcom, Tel: 20-2-5373586, Fax: 20-2-5430134. B Weekly for Trading & Agencies. Tel: 20-2-3551117, Fax: 20-2-3408517. TEA Computers S.A. Tel: 20-2-2918433, Fax: 20-2-2918433. Jordan: Special Systems Company, Tel: 962-4-5664221, Fax: 962-4-5681557. YIS Group, Tel: 962-4-5091111, Fax: 962-4-5092555. Kuwait: Al Sarraf Computer Services Co. WLL, Tel: 965-4514553, Fax: 965-4514553. Lebanon: Computel S.A.R.L. Tel: 961-1-733855, Fax: 961-1-745384. Hyperdot - Lebanon S.A.L. Tel: 961-3-303331, Fax: 961-3-301806. Tel: 961-1-733555, Fax: 961-1-745594. Morocco: MACSI, Tel: 212-2-259261, Fax: 212-2-259261.
Oman: Lamy Enterprises LLC, Tel: 968-7718700, Fax: 968-7713795. Pakistan: Electro Sales & Services, Tel: 92-21-4319438, Fax: 92-21-4324011. Computer Marketing Company Pvt. Ltd. Tel: 92-42-5711701, Fax: 92-42-5720591. Philippines: Linnet Ltd. Tel: 021-5213504-4, Fax: 021-5213623. The Computer Supermarket, Tel: 92-42-111-111-500, Fax: 92-42-5711198. Palestine: New Tachal Comp. Tel: 972-2955084, Fax: 972-2-9555153. Qatar: Qatar Computer Services, Tel: 974-441212, Fax: 974-445235. Saudi Arabia: Al-Hamish Electronic, Tel: 966-1-4770105, Fax: 966-1-4784683. Arabian Computer Projects Co. Ltd. Tel: 966-2-4694505/9664509, Fax: 966-2-5594834. Houston Co. Ltd. Tel: 966-1-4772323, Fax: 966-1-4772588. Electronic Concept Super Store, Tel: 966-1-4659629, Fax: 966-1-4642739. Syria: Asale Computer Systems, Tel: 963-11-5337741, Fax: 963-11-3313529. Taiwan: TMI, Tel: 216-1-989666, Fax: 216-1-4608080. Turkey: Hase-Acar, Tel: 90-216-3173650, Fax: 90-216-3173650. U.A.E.: Emirates Computers Est., Dubai, Tel: 971-4-835680, Fax: 971-4-821464. Abu Dhabi: Al Chook, Tel: 971-2-788500, Fax: 971-2-785558. Ray Information Technology, Dubai, Tel: 971-4-3242325/275, Fax: 971-4-527944. Micro Computercare, Dubai, Tel: 971-4-3850619, Fax: 971-4-3821256. Yemen: National Trading Company, Tel: 967-1-245345, Fax: 967-1-487798.



**Banque de la
Méditerranée, sa.l.**

Your banking address in Lebanon.